



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**ANALISIS KEUNTUNGAN PEDAGANG JAGUNG “HARISMAN”
(YANG MENGOLAH JAGUNG TONGKOL MENJADI JAGUNG
PIPILAN) DI KECAMATAN LEMBAH MELINTANG KABUPATEN
PASAMAN BARAT**

SKRIPSI



**MARIZAL RAFSANDANI
1010223018**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2015**

**ANALISIS KEUNTUNGAN PEDAGANG JAGUNG
“HARISMAN” (YANG MENGOLAH JAGUNG TONGKOL
MENJADI JAGUNG PIPILAN) DI KECAMATAN LEMBAH
MELINTANG KABUPATEN PASAMAN BARAT**

OLEH

**MARIZAL RAFSANDANI
1010223018**

SKRIPSI

**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2015**

**ANALISIS KEUNTUNGAN PEDAGANG JAGUNG
"HARISMAN" (YANG MENGOLAH JAGUNG TONGKOL
MENJADI JAGUNG PIPILAN) DI KECAMATAN LEMBAH
MELINTANG KABUPATEN PASAMAN BARAT**

SKRIPSI

**OLEH
MARIZAL RAFSANDANI
1010223018**

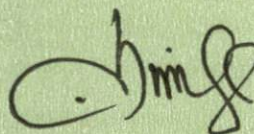
MENYETUJUI:

Dosen Pembimbing I



**Ir. M. Refdinal, M.Si
NIP 195712151984031003**

Dosen Pembimbing II



**Dian Hafizah, SP, M.Si
NIP 198312132006042001**

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



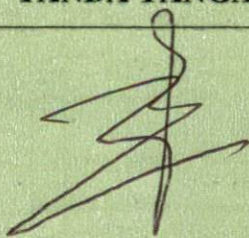
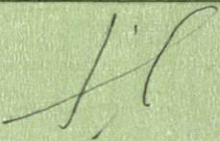
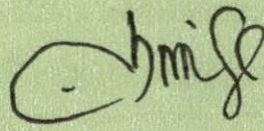
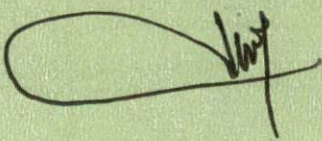
**Prof. Ir. Ardi, M.Sc
NIP 195312161980031004**

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



**Dr. Ir. Osmet, M.Sc
NIP 195510191987021001**

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 10 Juni 2015

No.	NAMA	TANDA TANGAN	JABATAN
1.	Dr. Mahdi, SP, M.Si		Ketua
2.	Ir. M. Refdinal, M.Si		Sekretaris
3.	Dian Hafizah, SP, M.Si		Anggota
4.	Ir. Dwi Evaliza, M.Si		Anggota



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

... sesungguhnya ilmu pengetahuan menempatkan orangnya dalam kedudukan terhormat dan mulia, ilmu pengetahuan adalah keindahan bagi ahlinya didunia dan akhirat. (H. R. Ar-Rabii')

**ALHAMDULILLAH HIROBBIL'ALAMIN ...
TERIMAKASIH YANG SEBESAR-BESARNYA
KEPADA ALLAH SWT ATAS BERKAH DAN
RIDHO-NYA AKHIRNYA KARYA KECILKU INI
DAPAT SELESAI DAN KUPERSEMBAHKAN
UNTUK KEDUA ORANGTUAKU TERCINTA
AYAHANDA YUSRIZAL DAN IBUNDA RAFNELI.
SEMOGA KARYA KECIL INI BISA MENJADI
BUKTI BAHWA ANAKMU SERIUS DALAM HAL
PENDIDIKAN YANG LEBIH TINGGI LAGI. DAN
JUGA KEPADA ADIK-ADIKKU TERSAYANG
NOVIA REZA DAN RIZKA AZIZA, SEMOGA
KAKAKMU BISA MENJADI INSPIRASI YANG
BAIK UNTUK KALIAN.**

Tak lupa ucapan terimakasih yang setulusnya kepada :
Pembimbingku Bapak Ir. M. Refdinal, M.Si dan Ibu Dian Hafizah, SP,
M.Si yang tulus dan selalu sabar dalam membimbingku. Dan juga
untuk dosen undangan Bapak Dr. Mahdi, SP, M.Si, Ibu Ir. Dwi
Evaliza, M.Si dan Ibu Yusmarni, SP, M.Sc yang telah memberikan
saran dalam penyelesaian skripsi ini.
Terimakasih untuk keluarga besar & sahabat Agribisnis yang tidak
dapat disebutkan satu persatu, khususnya kepada Artinoviasari, SP
& Widya Sari, SP.

Spesialku untuk teman hati yang selalu mengemani, mengertikan & selalu
memberikan dukungan (Ulya Rahmi). Terimakasih atas do'a dan
ketulusannya.

BIODATA

Penulis dilahirkan di Ujung Gading pada tanggal 12 Maret 1992 sebagai anak pertama dari tiga bersaudara, dari pasangan Yusrizal, S.Pd dan Rafneli. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Negeri 30 Irian Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman (1998-2004). Pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditempuh di SMP Negeri 1 Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat (2004-2007). Untuk jenjang pendidikan selanjutnya penulis menempuh Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Negeri 1 Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat (2007-2010). Pada tahun 2010 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Program Studi Agribisnis.

Padang, Juni 2015

M. R

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Keuntungan Pedagang Jagung “Harisman” (Yang Mengolah Jagung Tongkol Menjadi Jagung Pipilan) di Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat”. Tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih setulusnya kepada Bapak Ir. M. Refdinal, M.Si dan Ibu Dian Hafizah, SP, M.Si sebagai dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk, saran dan pengarahan selama proses penyusunan skripsi ini. Tak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Mahdi, SP, M.Si, Ibu Ir. Dwi Evaliza, M.Si, dan Ibu Yusmarni, SP, M.Sc yang telah banyak membantu dalam penyempurnaan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan Fakultas Pertanian Prof. Ir. Ardi, M.Sc, Ketua dan Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, seluruh dosen, karyawan Fakultas Pertanian atas segala bantuan yang penulis terima dalam penyelesaian skripsi ini. Kemudian ucapan terima kasih teristimewa kepada kedua orang tua dan teman-teman Agribisnis yang selalu memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak sangat penulis harapkan untuk perbaikan yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat untuk semua pihak yang berkepentingan.

Padang, Juni 2015

M. R

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DATAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Gambaran Umum Jagung	7
B. Jagung Pipilan	7
C. Hubungan Patron-Klien	8
D. Sektor Usaha Kecil	9
E. Agroindustri	12
F. Aspek Pengelolaan Usaha	14
G. Analisis Usaha	23
H. Penelitian Terdahulu	25
BAB III METODE PENELITIAN	26
A. Tempat dan Waktu Penelitian	26
B. Metode Penelitian	26
C. Metode Pengumpulan Data	26
D. Variabel yang Diamati	27
E. Analisis Data	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	32
A. Deskripsi Aktivitas Usaha	32
1. Gambaran Umum Usaha	32

2. Manajemen Operasional	35
3. Manajemen Keuangan	44
4. Manajemen Pemasaran	45
B. Analisis Keuntungan	49
1. Pendapatan Penjualan	49
2. Biaya	51
3. Keuntungan (Laba/Rugi)	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN	64

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Format Perhitungan Laba Rugi dengan Metode <i>Variabel Cosing</i>	30
2. Identitas Tenaga Kerja pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Tahun 2014	36
3. Jenis Investasi dan Peralatan yang Digunakan Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Tahun 2014	38
4. Daftar Petani yang Melakukan Pinjaman pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Tahun 2014	41
5. Daerah Tujuan Pemasaran Usaha Jagung Pipilan “Harisman”	46
6. Pendapatan Penjualan Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Minggu ke IV Bulan November 2014	49
7. Pendapatan Penjualan Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Periode Juni sampai dengan November 2014	50
8. Rincian Biaya Variabel Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Minggu ke IV Bulan November 2014	51
9. Rincian Biaya Variabel Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Periode Juni sampai dengan November 2014	52
10. Rincian Biaya Tetap Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Minggu ke IV Bulan November 2014	55
11. Rincian Biaya Tetap Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Periode Juni sampai dengan November 2014	55
12. Laporan Laba Rugi Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Minggu ke IV Bulan November 2014	57
13. Laporan Laba Rugi Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Periode Juni sampai dengan November 2014	58

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Sistem Produksi dan Operasi	15
2. Struktur Organisasi Usaha Jagung Pipilan “Harisman”	34
3. Skema Proses Pengolahan Jagung Tongkol Menjadi Jagung Pipilan Pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman”	44
4. Saluran distribusi Usaha Jagung Pipilan “Harisman”	48

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Perkembangan Distribusi Persentase PDRB Sumatera Barat Atas Dasar Harga Berlaku 2008-2012	64
2. Luas Panen, Hasil Per Hektar dan Produksi Jagung Menurut Kabupaten/Kota di Sumatera Barat Tahun 2012	65
3. Daftar Usaha Jagung Pipilan yang Telah Memiliki Izin di Pasaman Barat	66
4. Daftar Usaha Jagung Pipilan di Kecamatan Lembah Melintang	67
5. Klasifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja yang Digunakan	68
6. Daftar Tenaga Kerja pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman" Tahun 2014	69
7. Pendapatan Penjualan Usaha Jagung Pipilan "Harisman" 2014	70
8. Rincian Upah Tenaga Kerja pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman" 2014	71
9. Jenis Investasi, Peralatan dan Penyusutan pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman" Periode Juni sampai dengan November 2014	73
10. Rincian Pemakaian dan Biaya Bahan Baku (Jagung Tongkol) pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman" 2014	75
11. Rincian Pemakaian dan Biaya Bahan Bakar (Solar) pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman" Periode Juni sampai dengan November 2014	76
12. Rincian Biaya Bersama Usaha Jagung Pipilan "Harisman" Periode Juni sampai dengan November 2014	77
13. Rincian Biaya Pembelian Air Minum Untuk Tenaga Kerja pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman" Periode Juni sampai dengan November 2014	79
14. Perhitungan Pajak Kendaraan pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman" Periode Juni sampai dengan November 2014	80

15. Rincian Biaya Pemakaian Listrik pada Usaha Jagung Pipilan
"Harisman" Periode Juni sampai dengan November 2014

81

ANALISIS KEUNTUNGAN PEDAGANG JAGUNG “HARISMAN” (YANG MENGOLAH JAGUNG TONGKOL MENJADI JAGUNG PIPILAN) DI KECAMATAN LEMBAH MELINTANG KABUPATEN PASAMAN BARAT

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan aktivitas usaha dan kerjasama yang dilakukan dengan petani pemasok bahan baku serta menganalisis keuntungan dari usaha jagung pipilan “Harisman”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus. Usaha jagung pipilan “Harisman” merupakan industri kecil yang berdiri pada tahun 2008 dan memiliki tenaga kerja sebanyak 11 orang termasuk pemilik usaha. Cakupan usaha jagung pipilan “Harisman” yaitu mengolah jagung yang masih dalam bentuk tongkol menjadi jagung dalam bentuk pipilan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh usaha ini pada minggu ke empat bulan November 2014 yaitu sebesar Rp. 6.681.602 dan keuntungan usaha pada periode bulan Juni sampai dengan November 2014 yaitu sebesar Rp. 102.136.070. Dari aspek operasional, produksi usaha ini cukup stabil setiap bulannya, sedangkan dari aspek pemasaran usaha tidak melakukan promosi tetapi usaha telah menjalin kerjasama yang baik dengan konsumen di daerah tujuan pemasaran. Sedangkan dari aspek kerjasama dengan petani pemasok bahan baku, usaha menerapkan sistem pemberian pinjaman dalam bentuk uang kepada petani yang membutuhkan dengan harapan petani selalu menjual hasil panennya kepada pemilik usaha. Pemilik usaha disarankan agar membuat pencatatan keuangan yang lebih rinci dan teratur.

Kata kunci : jagung pipilan, aktivitas usaha, kerjasama, keuntungan

ANALYSIS OF "HARISMAN" CORN PROCESSING AND TRADING AT KECAMATAN LEMBAH MELINTANG WEST PASAMAN REGENCY

Abstract

"Harisman" corn processing and trading is a small business that was established in 2008 and works as a channel for marketing the corns which are produced by surrounding farmers. This case study aims to describe the business activities and cooperation between "Harisman" and surrounding farmers. Qualitative research has been carried out in data and information gathering. Data were both quantitatively and qualitatively analyzed through small business analysis. It employs 11 workers including the owners himself. It has good revenue where its net benefits in the fourth week of November 2014 reached Rp. 6,681,602. From June to November 2014, "Harisman" has accumulated Rp. 102,136,070 net benefit. Its production was stable during the same period. It channels directly the corns to costumers. "Harisman" lends money to the farmers for financing input of corn farmers. This would trap the farmers to sell continuously the corn to "Harisman". Based on the findings, the owner is advised to develop a detail and regular financial records.

Keywords: corn, business activities, cooperation, profit

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pertanian meliputi subsektor tanaman pangan dan hortikultura, tanaman perkebunan, peternakan, kehutanan dan perikanan. Dari kelima subsektor tersebut, subsektor tanaman pangan dan hortikultura masih memberikan kontribusi yang terbesar terhadap pembentukan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Sumatera Barat tahun 2012 yaitu sebesar 12,00 persen. Kemudian diikuti subsektor tanaman perkebunan 4,91 persen, subsektor perikanan 2,76 persen, subsektor peternakan 2,01 persen dan subsektor kehutanan 1,32 persen (Lampiran 1). Tingginya kontribusi subsektor tanaman pangan dan hortikultura dalam pembentukan PDRB sektor pertanian menggambarkan bahwa pertanian tanaman pangan dan hortikultura masih merupakan andalan utama bagi Provinsi Sumatera Barat (Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat, 2013).

Jagung merupakan salah satu komoditi yang berperan dalam subsektor pangan dan hortikultura. Jagung merupakan bahan pangan penting baik sebagai sumber kalori maupun protein setelah beras. Kegunaan jagung dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu bahan pangan, pakan ternak dan bahan baku industri. Jagung sebagai bahan baku industri pengolahan dapat berupa industri giling kering (tepung dan bahan makanan pagi), industri giling basah (pati, sirup, gula jagung, minyak dan dekstrin), industri destilasi dan fermentasi (Purwono dan Purnamawati, 2009:37).

Agroindustri merupakan suatu sistem pengelolaan secara terpadu antara sektor pertanian dan sektor industri guna mendapatkan nilai tambah dari hasil pertanian (Saragih, 2004:15). Menurut Soekartawi (2005:10), kegiatan agroindustri dapat membantu petani dalam meningkatkan kesejahteraan petani. Agroindustri dapat diartikan menjadi dua hal, yaitu : *pertama*, agroindustri adalah industri yang mengolah bahan baku *utama* dari produk pertanian yang menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian. *Kedua* adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian.

Mengingat jenis industri pertanian yang dapat dikembangkan di pedesaan sangat banyak, maka perlu diprioritaskan pertumbuhan agroindustri yang mampu menangkap efek ganda yang tinggi baik bagi kepentingan pembangunan nasional, pembangunan pedesaan khususnya maupun bagi perekonomian daerah pada umumnya. Berbagai peluang yang ada untuk menumbuhkembangkan wawasan agribisnis (dan agroindustri) di pedesaan antara lain mencakup berbagai aspek seperti lingkungan strategis, permintaan, sumber daya dan teknologi (Soekartawi, 2001 : 2).

Perusahaan agribisnis yang ada pada saat ini selain bertujuan untuk memperoleh keuntungan, juga mempunyai tujuan lain seperti meningkatkan pendapatan masyarakat setempat, membuka lapangan kerja bagi masyarakat setempat. Secara khusus perusahaan agribisnis yang memproduksi jagung akan melakukan pendekatan atau kerjasama dengan petani yang ada disekitarnya untuk menjamin ketersediaan bahan baku. Kerjasama dilakukan dengan tujuan memberikan kesempatan pada petani untuk terus berproduksi, misalnya dengan memberikan pinjaman modal, dengan harapan petani yang memperoleh pinjaman akan menjual hasil panennya kepada pemilik modal (Suciyanto dkk, 2007:64).

Persoalan petani umumnya bagaikan mata rantai yang tidak ada putusnya, seperti terperangkap dalam kesulitan yang memerlukan pertolongan. Di sisi lain sejumlah persoalan petani dipandang sebagai peluang yang menguntungkan individu tertentu dengan memposisikan sebagai penolong. Adanya ketimpangan dalam sosial ekonomi, pasar, dan modal menyebabkan timbulnya hubungan patron-klien di kalangan petani. Cara-cara yang dilakukan patron untuk membangun relasi sosial dengan klien adalah dengan memberi modal, memberikan pelayanan baik sekaligus mengontrol klien agar tidak menjual hasil panen ke pihak lain, memberikan bantuan kredit barang kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan bercocok tanam saat kelangkaan uang (Rustinsyah, 2011:177).

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat (2013), Kabupaten Pasaman Barat merupakan daerah penghasil jagung terbesar di Sumatera Barat (Lampiran 2). Sedangkan menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Pasaman Barat (2013:15), komoditi jagung merupakan salah satu produk unggulan bagi Kabupaten Pasaman Barat dan menjadi lumbung Jagung

bagi Provinsi Sumatera Barat. Sejalan dengan itu, di daerah ini terdapat beberapa usaha (agroindustri) yang memanfaatkan jagung sebagai bahan baku. Salah satunya adalah usaha pengolahan jagung yang masih dalam bentuk tongkol menjadi jagung dalam bentuk pipilan. Selanjutnya jagung pipilan tersebut diolah lagi oleh usaha lain menjadi berbagai produk jadi.

Agroindustri jagung pipilan yang dikembangkan di daerah ini pada umumnya termasuk dalam sektor usaha kecil. Menurut Anoraga (2004:46) bahwa secara umum, sektor usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut : (1) sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar (2) margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi (3) modal terbatas (4) pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas (5) skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang (6) kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas, dan (7) kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya.

Analisis usaha yang terdiri dari pendapatan dan keuntungan berguna untuk menggambarkan keadaan sekarang dan akan datang dari suatu kegiatan usaha. Oleh sebab itu perlu dilakukan penelitian tentang analisis usaha dalam hal ini yaitu usaha jagung pipilan yang berguna untuk melihat pendapatan dan keuntungan serta mengkaji aspek sosial yang terjadi dalam kegiatan usaha.

B. Perumusan Masalah

Perkembangan agroindustri jagung di Kabupaten Pasaman Barat yaitu di Kecamatan Sungai Beremas, Ranah Batahan, Koto Balingka, Lembah Melintang, Sungai Aur dan Gunung Tuleh sudah mulai berkembang. Agroindustri jagung menjadi prospektif untuk dikembangkan seiring dengan semakin meningkatnya produksi jagung tiap tahunnya dan penetapan jagung sebagai salah satu komoditi unggulan di daerah ini. Tercatat bahwa, pada tahun 2012 produksi jagung Kabupaten Pasaman Barat adalah 264.764 ton atau sebesar 53,43 persen dari total keseluruhan produksi jagung Sumatera Barat.

Berdasarkan data Direktori Perusahaan Industri Kecil dan Menengah tahun 2012 untuk Kabupaten Pasaman Barat, terdapat empat usaha jagung pipilan yang berproduksi tinggi dan telah mendapatkan izin usaha diantara kecamatan-kecamatan tersebut (Lampiran 3). Salah satunya adalah usaha jagung pipilan “Harisman” dengan produksi paling tinggi yang berlokasi di Kecamatan Lembah Melintang. Selain itu, di Kecamatan Lembah Melintang juga terdapat usaha jagung pipilan yang lain (Lampiran 4).

Usaha jagung pipilan “Harisman” didirikan pada tahun 2008. Usaha ini termasuk ke dalam industri kecil berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki yaitu 11 orang (Lampiran 5). Tenaga kerja tersebut terbagi menjadi dua kelompok, kelompok pertama bertugas melakukan pengolahan jagung yang masih dalam bentuk tongkol menjadi jagung pipilan menggunakan mesin pemipil jagung, sedangkan kelompok kedua bertugas sebagai penjemur jagung pipilan sampai pada tahap pengemasan (Lampiran 6).

Untuk pengadaan bahan baku, pemilik usaha menjalin kerjasama dengan petani. Salah satu sistem yang dilakukan dalam kerjasama tersebut yaitu dengan memberikan pinjaman dalam bentuk uang kepada petani pemasok bahan baku, dengan harapan petani menjual hasil panennya ke pemilik usaha atau pemilik modal. Jagung yang dijual oleh petani kepada pemilik usaha dihargai dalam bentuk tongkol. Untuk harga pembelian jagung tongkol, pihak petani menerima harga beli yang berkisar antara Rp. 2.100,- sampai dengan Rp. 2.250,- per kilogram. Harga beli yang diterima oleh petani yang melakukan pinjaman lebih rendah daripada yang tidak melakukan pinjaman atau hanya menjual yaitu sebesar Rp. 100,- per kilogramnya. Sedangkan harga jagung pipilan yang di terima pemilik usaha dari konsumen di daerah tujuan pemasaran yaitu Payakumbuh dan Pariaman berkisar antara Rp. 3.350,- sampai dengan Rp. 3.500,-per kilogram.

Usaha ini pembiayaannya berasal dari modal sendiri. Pemilik sekaligus pimpinan usaha belum pernah memperoleh pinjaman maupun bantuan modal dari pihak manapun (lembaga keuangan) sejak mulai usaha. Hal ini disebabkan selain sulitnya proses peminjaman ke Bank, modal yang dimiliki pemilik usaha sudah mencukupi untuk menjalankan usahanya. Menurut Anoraga (2004 : 48), bagi pengembangan usaha kecil, masalah modal merupakan kendala terbesar. Ada

beberapa alternatif yang dapat dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah-langkah pengembangan usahanya yaitu melalui kredit perbankan, pinjaman lembaga keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penyesihan sebagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN), hibah dan jenis-jenis pembiayaan lainnya.

Cakupan usaha jagung pipilan “Harisman” yaitu mengolah jagung yang masih berbentuk tongkol yang dibeli dari petani-petani di sekitar daerah Kecamatan Lembah Melintang, kemudian diolah menjadi jagung dalam bentuk pipilan. Setelah itu jagung dalam bentuk pipilan kemudian di jual ke daerah lain yaitu Payakumbuh dan Pariaman, yang kemudian digunakan sebagai bahan baku untuk produk jadi.

Berdasarkan informasi dari pemilik usaha, dalam menjalin kerjasama dengan petani-petani pemasok bahan baku terdapat beberapa petani yang awalnya menjadi mitra usaha kemudian menjual hasil panennya ke usaha jagung pipilan yang lain. Petani yang melakukan hal tersebut adalah petani yang memiliki pinjaman pada pemilik usaha dan kurang puas dengan harga yang ditetapkan oleh pemilik usaha. Selain itu, faktor persaingan usaha juga mempengaruhi pindahnya petani yang awalnya menjual hasil panennya ke pemilik usaha, kemudian menjual hasil panennya kepada usaha jagung pipilan yang lain. Hal itu disebabkan oleh harga beli yang berbeda-beda antara usaha jagung pipilan yang satu dengan yang lainnya.

Informasi lain yang diperoleh dari pemilik usaha, pihak usaha saat ini hanya melakukan perencanaan jangka pendek saja seperti melihat dari aspek keuntungan usaha tanpa memperhatikan keberlanjutan dari usaha tersebut. Selain itu, pemilik usaha dalam melakukan pencatatan atau pembukuan hanya menggunakan catatan kecil sederhana, sehingga pemilik usaha hanya menghitung biaya-biaya saat produksi saja tanpa memperhitungkan biaya-biaya lainnya seperti biaya penyusutan dari mesin dan peralatan, pajak kendaraan usaha dan lain sebagainya. Hal ini menyebabkan keuntungan yang diperoleh usaha tidak jelas. Oleh karena itu, usaha jagung pipilan “Harisman” memerlukan sebuah kajian tentang analisis usaha khususnya dalam aspek finansial yang berguna untuk mengetahui kondisi usaha, tingkat keuntungan yang dapat dicapai dari sebuah

usaha, menghindari kerugian usaha yang mungkin terjadi dan untuk pengembangan usaha dalam jangka panjang.

Dari permasalahan-permasalahan di atas, timbul pertanyaan : (1) bagaimana aktivitas usaha jagung pipilan “Harisman” dan bagaimana kerjasama yang dilakukan dengan petani pemasok bahan baku, (2) berapa besar keuntungan yang diperoleh usaha jagung pipilan “Harisman”.

Untuk menjawab hal itu diperlukan suatu analisis untuk mengetahui keadaan usaha sehingga dapat membantu pemilik usaha dalam perencanaan pengelolaan usaha di masa yang akan datang. Untuk itu dilakukan penelitian dengan judul **“Analisis Keuntungan Pedagang Jagung “Harisman” (Yang Mengolah Jagung Tongkol Menjadi Jagung Pipilan) di Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat”**.

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan :

1. Mendeskripsikan aktivitas usaha jagung pipilan “Harisman” dan kerjasama yang dilakukan dengan petani pemasok bahan baku.
2. Menganalisis keuntungan usaha jagung pipilan “Harisman”.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat, yaitu :

1. Bagi pengusaha, dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan informasi dalam mengambil tindakan dan keputusan untuk pengembangan usaha pengolahan jagung di masa yang akan datang.
2. Bagi pemerintah, khususnya pemerintah daerah dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan dan perencanaan dalam pengembangan dan pembinaan usaha kecil yang lebih baik untuk usaha pengolahan jagung.
3. Selain itu juga dapat dijadikan sebagai acuan bagi penelitian selanjutnya.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Gambaran Umum Jagung

Jagung (*Zea mays* L.) merupakan salah satu tanaman pangan dunia yang terpenting selain gandum dan padi. Sebagai sumber karbohidrat utama di Amerika Tengah dan Selatan, jagung juga menjadi alternatif sumber pangan di Amerika Serikat. Penduduk beberapa daerah di Indonesia (misalnya di Madura dan Nusa Tenggara) juga menggunakan jagung sebagai pangan pokok. Selain sebagai sumber karbohidrat, jagung juga ditanam sebagai pakan ternak (daun maupun tongkolnya), diambil minyaknya (dari biji), dibuat tepung (dari biji yang dikenak dengan istilah tepung jagung atau maizena), dan bahan baku industri (dari tepung biji dan tepung tongkolnya) (Tim Karya Tani Mandiri, 2010:1).

Tanaman jagung merupakan salah satu jenis tanaman pangan biji-bijian dari keluarga rumput-rumputan. Berasal dari Amerika yang tersebar ke Asia dan Afrika melalui kegiatan bisnis orang-orang Eropa ke Amerika. Sistematika tanaman jagung adalah sebagai berikut.

Kingdom	: <i>Plantae</i> (tumbuh-tumbuhan)
Divisio	: <i>Spermatophyta</i> (tumbuhan berbiji)
Sub Divisio	: <i>Angiospermae</i> (berbiji tertutup)
Classis	: <i>Monocotyledone</i> (berkeping satu)
Ordo	: <i>Graminae</i> (rumput-rumputan)
Familia	: <i>Graminaceae</i>
Genus	: <i>Zea</i>
Species	: <i>Zea mays</i> L.

B. Jagung Pipilan

Jagung pipilan adalah biji jagung yang sudah terlepas dari tongkolnya. Pemipilan jagung adalah pemisahan biji jagung dari kelobot dan tongkolnya. Pemipilan dapat menggunakan tangan atau alat pemipil jagung bila jumlah produksi cukup besar. Pada dasarnya “memipil” jagung hampir sama dengan proses perontokan gabah, yaitu memisahkan biji-biji dari tempat peletakan. Jagung melekat pada tongkolnya, maka antara biji dan tongkol perlu dipisahkan.

Pemipilan jagung secara tradisional dilakukan dengan tangan. Metode ini, meskipun berat dan kapasitasnya kecil tapi efektif dalam pemisahan kelobot dan tongkol serta kerusakan mekanisnya kecil. Disamping itu dapat dilakukan pemisahan biji yang rusak atau terserang hama dan penyakit dari biji yang sehat. Sedangkan metode pemipilan jagung menggunakan mesin pemipil jagung memiliki kapasitas yang lebih besar. Proses pemipilan dimulai dengan jagung yang masih dalam bentuk tongkol dimasukkan kedalam mesin pipil untuk dipipil. Di mesin pemipil, biji jagung dirontokkan dari tongkolnya dan dipisahkan dari kulit arinya (Tim Karya Tani Mandiri, 2010:97).

C. Hubungan Patron-Klien

Menurut Scott (1972 dalam Rustinsyah 2011, 178) hubungan patron klien adalah : ... *a special case of dyadic (two person) ties involving a largely instrumental friendship in which an individual of higher socio economic status (patron) uses his own influence and resources to provide protection as benefits for both, for a person of a lower status (client) who for his part reciprocates by offering general support and assistance, including personal services, to their patron.*

Hubungan patron-klien bersifat tatap muka, artinya bahwa patron mengenal secara pribadi klien karena mereka bertemu tatap muka, saling mengenal pribadinya dan saling mempercayai. Ciri-ciri hubungan patron-klien, menurut Scott (1972 dalam Rustinsyah 2011, 178) adalah (1) terdapat suatu ketimpangan (*inequality*) dalam pertukaran, (2) bersifat tatap muka dan (3) bersifat luwes dan meluas. Adanya unsur ketimpangan dalam pertukaran dikatakan Scott (1972 dalam Rustinsyah 2011, 178) sebagai *disparity in their relative wealth, power and status. A client, in this sense, is someone who has entered an inequal exchange relation in which he is unable to reciprocate fully. A debt of obligation binds him the patron.*

Hubungan patron klien umumnya terjadi di kalangan petani tradisional Asia Tenggara (Scott 1976 dalam Rustinsyah 2011, 178). Lebih lanjut dikatakan Scott bahwa pola hubungan patron-klien merupakan tindakan moral petani untuk memberikan perlindungan dan keamanan subsistensi kepada klien. Persoalan

petani umumnya bagaikan mata rantai yang tidak ada putusnya, seperti terperangkap dalam kesulitan yang memerlukan pertolongan. Di sisi lain sejumlah persoalan petani dipandang sebagai peluang yang menguntungkan individu tertentu dengan memposisikan sebagai penolong. Adanya ketimpangan dalam sosial ekonomi, pasar, dan modal menyebabkan timbulnya hubungan patron-klien di kalangan petani. Cara-cara yang dilakukan patron untuk membangun relasi sosial dengan klien adalah dengan memberi modal, memberikan pelayanan baik sekaligus mengontrol klien agar tidak menjual hasil panen ke pihak lain, memberikan bantuan kredit barang kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan bercocok tanam saat kelangkaan uang.

Investasi yang ditanamkan kepada klien tidak merupakan barang gratis tetapi untuk mendapatkan pasokan hasil pertanian dan mendapatkan komisi penjualan. Tengkulak sebagai patron juga tidak melarang jika kliennya mencari pinjaman dari sumber lain. Hal yang penting bagi patron bahwa klien tidak lupa menjalankan kewajibannya untuk menjual hasil panen kepada patron dengan sistem komisi. Hubungan patron-klien antara petani dan *bakul* tidak selalu dilandasi ketimpangan sosial ekonomi tetapi lebih kepada akses pasar. Oleh karena itu patron belum tentu lebih kaya dari klien tetapi mempunyai modal (uang dan sarana produksi pertanian) dan dapat mengakses pasar (Rustinsyah, 2011:181).

D. Sektor Usaha Kecil

Dalam perekonomian Indonesia, sektor usaha kecil memegang peranan yang sangat penting, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil. Usaha kecil ini, selain memiliki arti strategis bagi pembangunan juga sebagai upaya untuk pemeratakan hasil-hasil pembangunan yang telah dicapai. Di sektor-sektor penting dalam perekonomian Indonesia, usaha kecil mendominasi kegiatan usaha, misalnya disektor pertanian lebih dari 99 persen kegiatan usaha dilakukan oleh pengusaha kecil (Anoraga, 2004:44).

Yang dimaksud dengan usaha kecil menurut surat edaran Bank Indonesia No. 26/1/UKK tanggal 29 Mei 1993 perihal Kredit Usaha Kecil (KUK) adalah

usaha yang memiliki total aset maksimum Rp. 600 juta (enam ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan rumah yang ditempati. Pengertian usaha kecil ini meliputi usaha perseorangan, badan usaha swasta, dan koperasi, sepanjang aset yang dimiliki tidak melebihi nilai Rp. 600 juta.

Sedangkan berdasarkan UU No. 9/1995 tentang Usaha Kecil, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dalam memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan, seperti kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Usaha kecil yang dimaksud disini meliputi juga usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Adapun usaha kecil informal adalah berbagai usaha yang belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedang kaki lima dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun dan atau berkaitan dengan seni dan budaya.

Secara umum, sektor usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut :

- (1) sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar
- (2) margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi
- (3) modal terbatas
- (4) pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas
- (5) skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang
- (6) kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas
- (7) kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya.

Untuk mendapatkan dana dari pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan transparan (Anoraga, 2004:46).

Dibandingkan dengan usaha besar, usaha kecil memiliki beberapa potensi dan keunggulan komparatif, yaitu :

- (1) usaha kecil beroperasi menyebar di seluruh pelosok dengan berbagai ragam bidang usaha. Hal ini karena kebanyakan usaha kecil timbul untuk memenuhi permintaan yang terjadi di daerah regionalnya. Dengan penyebaran usaha kecil, berarti masalah urbanisasi dan kesenjangan desa-kota minimal dapat ditekan.
- (2) Usaha kecil beroperasi dengan investasi modal

untuk aktiva tetap pada tingkat yang rendah. Sebagian besar modal terserap pada kebutuhan modal kerja. Karena yang dipertaruhkan kecil, implikasinya usaha kecil memiliki kebebasan yang tinggi untuk masuk dan keluar dari pasar. (3) Sebagian besar usaha kecil dapat dikatakan padat karya yang disebabkan penggunaan teknologi sederhana. Persentase distribusi nilai tambah pada tenaga kerja relatif besar. Dengan demikian, distribusi pendapatan bisa lebih tercapai. Selain itu, keunggulan usaha kecil terdapat pada hubungan yang erat antara pemilik dengan karyawan menyebabkan sulitnya terjadi PHK (pemutusan hubungan kerja) (Anoraga, 2004:47).

Sedangkan kelemahan usaha kecil adalah investasi awal dapat saja mengalami kerugian. Beberapa resiko diluar kendali wirausahawan, seperti perubahan mode, peraturan pemerintah, persaingan dan masalah tenaga kerja dapat menghambat bisnis. Beberapa bisnis juga cenderung menghasilkan pendapatan yang tidak teratur sehingga pemilik mungkin tidak memperoleh profit. Bagi pengembangan usaha kecil, masalah modal merupakan kendala terbesar. Ada beberapa alternatif yang dapat dilakukan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah-langkah pengembangan usahanya yaitu melalui kredit perbankan, pinjaman lembaga keuangan bukan bank, modal ventura, pinjaman dari dana penyesuaian sebagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN), hibah dan jenis-jenis pembiayaan lainnya (Anoraga, 2004:48).

Upaya-upaya pengembangan usaha kecil terdapat dalam Pasal 14 UU tentang Usaha Kecil, dirumuskan bahwa “pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang : a) produksi dan pengolahan, b) pemasaran, c) sumber daya manusia dan d) teknologi”. Disebutkan lebih lanjut dalam Pasal 15 dan 16 UU tentang Usaha Kecil, bahwa “Pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan dengan : a) meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan, b) meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan, c) memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong dan kemasan”.

Konsep kemitraan merupakan terjemahan dari *partnership* atau bagian dari tanggung jawab sosial perusahaan terhadap lingkungannya. Dalam UU tentang Usaha Kecil, konsep kemitraan dirumuskan dalam Pasal 26, yaitu : (1) Usaha Menengah dan dan Usaha Besar melaksanakan hubungan kemitraan dengan Usaha Kecil, baik yang memiliki maupun yang tidak memiliki keterkaitan usaha. (2) Pelaksanaan hubungan kemitraan sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 diupayakan ke arah terwujudnya keterkaitan usaha. (3) kemitraan dilaksanakan dengan disertai pembinaan dan pengembangan dalam salah satu atau lebih bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumberdaya manusia dan teknologi. (4) dalam melaksanakan hubungan, kedua belah pihak mempunyai kedudukan hukum yang setara.

Menjadi pemilik usaha kecil dapat memberikan peluang-peluang untuk mewujudkan impian seperti mengelola bisnis milik sendiri, membuat keputusan-keputusan kunci dan menghasilkan keuntungan. Ada tiga cara untuk menjadi pemilik usaha kecil, yaitu : (1) mengambil alih suatu bisnis keluarga. Anak-anak biasanya mengambil alih bisnis keluarga, mereka belajar bisnis dari bekerja dengan orang tuanya. Kadang-kadang mereka belajar dengan sangat baik dan ingin melanjutkan bisnis tersebut. (2) membeli bisnis yang telah ada atau yang telah mapan, (3) memulai suatu usaha baru yang memerlukan kerja keras dan perencanaan yang matang (Anoraga, 2004:51).

E. Agroindustri

Strategi pembangunan pertanian yang berwawasan agribisnis dan agroindustri pada dasarnya menunjukkan arah bahwa pengembangan agribisnis merupakan suatu upaya untuk mencapai beberapa tujuan yaitu menarik dan mendorong industri baru disektor pertanian, menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel, menciptakan nilai tambah, meningkatkan penerimaan devisa, menciptakan lapangan kerja dan memperbaiki pembagian pendapatan (Soekartawi, 2005:1).

Agroindustri dapat diartikan dua hal. *Pertama*, agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian. Pada konteks ini adalah menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk

olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian. Menurut FAO (Hicks, 1996), suatu industri yang menggunakan bahan baku dari pertanian dengan jumlah minimal 20 % dari jumlah bahan baku yang digunakan adalah disebut “agroindustri”. *Kedua* adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2005:9).

Pembangunan agroindustri yang berkelanjutan (*sustainable agroindustrial development*) adalah pembangunan agroindustri yang menadasarkan diri pada konsep “keberlanjutan,” dimana agroindustri yang dimaksudkan dibangun dan dikembangkan dengan memerhatikan aspek-aspek manajemen dan konservasi sumberdaya alam. Dari definisi pembangunan agroindustri yang berkelanjutan, ada beberapa ciri dari agroindustri yang berkelanjutan, yaitu *pertama* produktivitas dan keuntungan dapat dipertahankan atau ditingkatkan dalam waktu yang relatif lama sehingga memenuhi kebutuhan manusia pada masa sekarang atau masa mendatang. *Kedua*, sumberdaya alam khususnya sumberdaya pertanian yang menghasilkan bahan baku agroindustri dapat dipelihara dengan baik dan bahkan terus ditingkatkan karena keberlanjutan agroindustri tersebut sangat tergantung dari tersedianya bahan baku. *Ketiga*, dampak negatif dari adanya pemanfaatan sumberdaya alam dan adanya agroindustri dapat diminimalkan (Soekartawi, 2005:11).

Aspek-aspek yang harus diperhatikan dalam pembangunan agroindustri yang berkelanjutan yaitu : (1) aspek produksi diperlukan tersedianya bahan baku yang cukup dan berkelanjutan, (2) aspek konsumsi diperlukan kemampuan merespon perubahan permintaan masyarakat dan perubahan para pesaing, (3) aspek distribusi diperlukan kemampuan berkompetisi, (4) aspek manajerial diperlukan kualitas sumberdaya manusia yang tangguh (Soekartawi, 2005:12).

Pembangunan agroindustri merupakan kelanjutan dari pembangunan pertanian, Sehingga keduanya memiliki keterkaitan satu sama lain. Bila pembangunan pertanian berhasil, maka pembangunan agroindustri pun berhasil dan sebaliknya. Hal ini dikarenakan sebagian besar input atau bahan baku dari agroindustri berasal dari pertanian. Namun pada intinya, peran agroindustri dalam

perekonomian nasional suatu negara adalah a) mampu meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis khususnya dan pendapatan masyarakat pada umumnya, b) mampu menyerap tenaga kerja, c) mampu meningkatkan perolehan devisa, dan d) mampu menumbuhkan industri lain, khususnya industri pedesaan (Soekartawi, 2005:17).

F. Aspek Pengelolaan Usaha

1. Manajemen Operasional

Manajemen produksi dan operasi merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat, dan sumber daya dana serta bahan, secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambah kegunaan suatu barang dan jasa (Assauri, 2008:19).

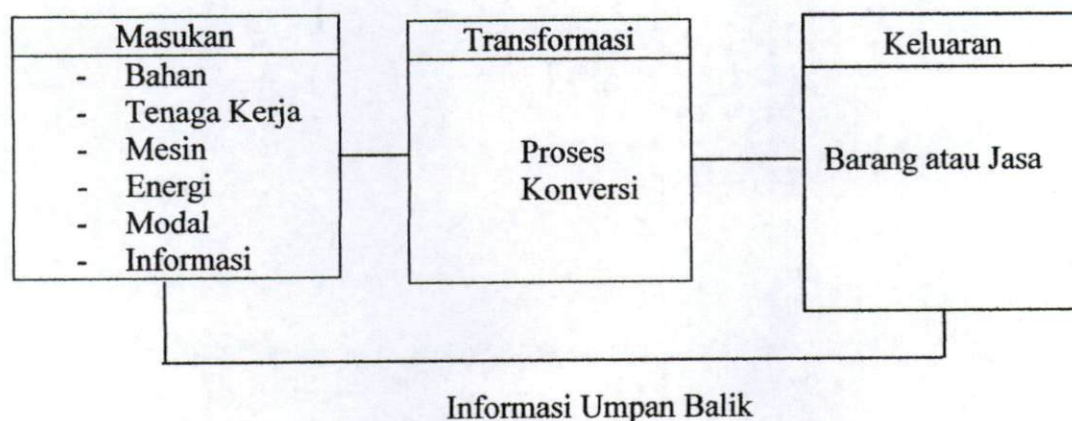
Fungsi produksi dan operasi berkaitan dengan pertanggungjawaban dalam pengolahan dan pentransformasian masukan (inputs) menjadi keluaran (outputs) berupa barang atau jasa yang akan dapat memberikan hasil pendapatan bagi perusahaan. Untuk melaksanakan fungsi tersebut diperlukan serangkaian kegiatan yang merupakan keterkaitan dan menyatu serta menyeluruh sebagai suatu sistem. Berbagai kegiatan yang berkaitan dengan fungsi produksi dan operasi ini dilaksanakan oleh beberapa bagian yang terdapat dalam suatu perusahaan, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil (Assauri, 2008:34). Ada empat fungsi terpenting dalam fungsi produksi dan operasi yaitu :

- a. Proses pengolahan merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan peralatan, sehingga masukan atau inputs dapat diolah menjadi keluaran yang berupa barang atau jasa, yang akhirnya dapat dijual kepada pelanggan untuk memungkinkan perusahaan memperoleh hasil keuntungan yang diharapkan.
- b. Jasa-jasa penunjang, merupakan sarana yang berupa pengorganisasian yang perlu untuk penetapan teknik dan metode yang akan dijalankan, sehingga proses pengolahan dapat terlaksana secara efektif dan efisien. Jasa-jasa pelayanan produksi dan operasi meliputi pengetahuan dan teknologi yang

dibutuhkan untuk digunakan dan diorganisir serta dikomunikasikan agar proses produksi dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.

- c. Perencanaan, merupakan penetapan keterkaitan dan pengorganisasian dari kegiatan produksi dan operasi yang akan dilakukan dalam suatu dasar waktu dan periode tertentu. Berfungsi agar kegiatan produksi dan operasi yang akan dilakukan dapat terarah bagi pencapaian tujuan produksi dan operasi, serta fungsi produksi dapat terlaksana secara efektif dan efisien.
- d. Pengendalian dan pengawasan, merupakan fungsi untuk menjamin terlaksananya kegiatan sesuai dengan yang direncanakan, sehingga maksud dan tujuan untuk penggunaan dan pengolahan masukan pada kenyataannya dapat dilaksanakan.

Sistem produksi dan operasi adalah suatu keterkaitan unsur-unsur yang berbeda secara terpadu, menyatu dan menyeluruh dalam pentransformasian masukan menjadi keluaran. Suatu sistem mempunyai banyak komponen yang terdapat dalam unsur bahan, pentransformasian serta keluarannya. Komponen masukan dari sistem produksi terdiri dari bahan, tenaga kerja (sumber daya manusia), energi, mesin, modal, dan informasi. Setiap komponen dalam unsur masukan tidak dapat dipisahkan, tetapi secara bersama-sama membentuk suatu sistem dalam pentransformasian untuk mencapai tujuan akhir bersama (Assauri, 2008:39). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Sistem Produksi dan Operasi

Dari Gambar 1, terlihat bahwa masukan dikonversi ke dalam barang dan jasa menjadi keluaran dengan menggunakan teknologi proses tertentu yang merupakan metode tertentu yang dipergunakan untuk mentransformasikan berbagai masukan menjadi keluaran. Dalam gambar tersebut juga terlihat bahwa informasi umpan balik dipergunakan untuk mengendalikan masukan dalam menghasilkan keluaran yang diinginkan.

Penerapan sistem manajemen yang baik merupakan alat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Adanya struktur yang mapan sangat diperlukan untuk menjamin agar rencana manajer dapat terlaksana. Tujuan perusahaan dapat terlaksana dan tercapai jika ada tempat untuk melakukan kegiatan manajemen tersebut. Tempat atau wadah inilah yang dikenal dengan organisasi yang tergambar dalam struktur organisasi perusahaan (Swastha dan Sukotjo, 2007:129).

Menurut Swastha dan Sukotjo (2007:140), struktur organisasi terbagi atas lima macam, yaitu :

- a. Organisasi Garis (*line organization*) : kekuasaan mengalir secara langsung dari direktur ke kepala bagian dan kemudian terus ke karyawan-karyawan dibawahnya.
- b. Organisasi Garis dan Staf (*line and staf organization*) : merupakan kombinasi yang diambilkan dari keuntungan-keuntungan adanya pengawasan secara langsung dan spesialisasi dalam perusahaan.
- c. Organisasi Fungsional (*functional organization*) : masing-masing manager adalah seorang spesialis atau ahli dan masing-masing bawahan atau pekerja mempunyai beberapa pimpinan. Manager memiliki kekuasaan penuh untuk menjalankan fungsi-fungsi yang menjadi tanggung jawab. Jadi bentuk ini lebih menekankan pada pembagian fungsi.
- d. Organisasi Komite (*committee organization*) : komite sering dilakukan untuk mengumpulkan pendapat tentang berbagai kegiatan dalam perusahaan. Misalnya Komite *Budget*, mempunyai anggota kepala-kepala bagian dalam perusahaan, seperti kepala bagian produksi, kepala bagian financial, dan kepala bagian pemasaran. Komite ini dapat dibentuk di semua bagian dalam organisasi, sehingga sering terdapat beberapa macam komite.

- e. Organisasi Matrik (*matriks organization*) : struktur organisasi dimana para spesialis dari bagian-bagian yang berbeda disatukan untuk mengerjakan proyek khusus.

Salah satu sumber daya yang paling berpengaruh dalam kegiatan produksi adalah tenaga kerja. Seorang pimpinan usaha harus dapat menjaga kesejahteraan dan kenyamanan tenaga kerja, sehingga dengan adanya lingkungan yang nyaman, aman, dan sistem kompensasi yang sesuai maka tenaga kerja akan mampu bertahan pada usaha tersebut (Hasibuan, 2019:5).

Tenaga kerja atau keahlian sumberdaya manusia merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan. keahlian sumberdaya manusia akan mempengaruhi produktivitas suatu perusahaan. Tenaga kerja merupakan kekayaan utama dalam suatu perusahaan, karena tanpa keikutsertaan mereka, aktivitas perusahaan tidak akan terjadi. Tenaga kerja berguna untuk menciptakan dan memproduksi barang dan jasa di perusahaan.

Swastha dan Sukotjo (2007:260) mengatakan bahwa, terdapat dua macam tenaga kerja yang terdapat pada sebuah perusahaan, yaitu : 1) Tenaga kerja eksekutif yang mempunyai dua tugas pokok sebagai pengambil berbagai keputusan dan melaksanakan fungsi manajemen, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, serta pengawasan. 2) Tenaga kerja operatif yang merupakan tenaga terampil yang menguasai bidang pekerjaannya, sehingga setiap tugas yang dibebankan kepadanya dapat dilaksanakan dengan baik.

Menurut Swastha dan Sukotjo (2007:269) ada beberapa metode yang digunakan perusahaan dalam hal pemberian upah tenaga kerja, yaitu :

- a. Upah langsung (*Straight Salary*), merupakan bentuk pembayaran upah yang paling sederhana, pada umumnya diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang yang dibayarkan atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan dan bahkan tahunan.
- b. Gaji (*Wage*), merupakan pembayaran upah berdasarkan waktu mengerjakan suatu pekerjaan atau dihitung menurut tingkat upah per jam, tanpa memperhatikan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan.
- c. Upah satuan (*Piece Work*), upah yang dibayarkan kepada karyawan menurut jumlah produk yang dihasilkan.

- d. Komisi, merupakan sejumlah uang yang dibayarkan (biasanya didasarkan atas persentase dan harga jual) untuk setiap unit barang yang terjual, dan bukannya unit yang dapat diproduksi.
- e. Premi shift kerja (*Shift Premium*), merupakan upah yang diberikan kepada karyawan karena bekerja di luar jam kerja normal.
- f. Tunjangan tambahan (*Fringe Benefit*), hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk menarik karyawan bekerja di perusahaan dalam waktu yang lama, seringkali memberikan tunjangan tambahan di luar upah yang biasa mereka terima.

2. Manajemen Keuangan

Menurut Lukviarman (2006:1) manajemen usaha berkaitan dengan aktivitas yang dilakukan untuk memperoleh (mendapatkan) dana dan menggunakan (mengalokasikan) dana tersebut untuk mencapai tujuan perusahaan. Dana yang diperoleh dapat berasal dari pemilik usaha (berupa modal) maupun dari pihak luar lainnya (berupa pinjaman) dan dana yang berupa modal tersebut digunakan untuk menginvestasikan ke dalam perusahaan. Manajemen keuangan merupakan bahagian dari aktivitas manajemen perusahaan yang bertanggung jawab terhadap seluruh aktivitas perolehan dan pengalokasian dana yang dibutuhkan oleh perusahaan, sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Pada aspek keuangan, ada beberapa biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. Menurut Mulyadi (2001:14), biaya dapat digolongkan sebagai berikut:

- a. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran. Nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya, misalnya nama obyek pengeluaran adalah gaji dan upah. Maka, semua pengeluaran yang berhubungan dengan gaji dan upah disebut biaya gaji dan upah.
- b. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan. Biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu : a) biaya produksi yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual, b) biaya pemasaran yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk

melaksanakan pemasaran produk, c) biaya administrasi dan umum yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran.

- c. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya dikelompokkan menjadi dua, yaitu : a) biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai, b) biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai.
- d. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Biaya digolongkan menjadi empat, yaitu a) biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, b) biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, c) biaya *semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu, d) biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.
- e. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya. Biaya dibagi menjadi dua, yaitu : a) pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi, b) pengeluaran pendapatan (*income expenditure*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

3. Manajemen Pemasaran

Setiap produsen melalui produk yang dihasilkannya selalu berusaha untuk mewujudkan agar tujuan dan sasaran usahanya tercapai. Produk yang dihasilkannya dapat terjual atau dibeli oleh konsumen akhir dengan tingkat harga yang memberikan keuntungan perusahaan jangka panjang. Dalam rangka inilah setiap produsen harus memikirkan kegiatan pemasaran produknya, jauh sebelum produk ini dihasilkan sampai produk tersebut di konsumsi oleh konsumen akhir.

Timbulnya persaingan yang ketat di antara para produsen dan diiringi dengan pengetahuan konsumen yang terus berkembang menyebabkan munculnya kebutuhan baru dan keinginan yang lebih tinggi dari konsumen, sehingga

dibutuhkan konsep pemasaran yang menekankan orientasi pada kebutuhan dan keinginan konsumen yang didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, yang ditujukan untuk keberhasilan mencapai tujuan pemasaran. Dengan demikian ada empat unsur pokok yang terdapat dalam konsep pemasaran, yaitu : orientasi pada konsumen, kegiatan pemasaran yang terpadu, kepuasan konsumen / langganan, dan tujuan perusahaan jangka panjang (Assauri, 2011:81).

Salah satu unsur dalam strategi pemasaran terpadu adalah Strategi Acuan/Bauran Pemasaran, yang merupakan strategi yang dijalankan perusahaan, yang berkaitan dengan penentuan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk pada segmen pasar tertentu, yang merupakan pasar sasarannya. Marketing Mix adalah kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen. Variabel-variabel strategi acuan/bauran pemasaran tersebut meliputi : strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi (Assauri, 2011:198).

a. Produk

Menurut Swastha dan Sukotjo (2007:195), klasifikasi produk menurut tujuan penggunaannya terbagi atas : 1) barang konsumsi yaitu barang-barang yang dibeli untuk dikonsumsi tanpa diproses lagi, dan 2) barang industri yaitu barang-barang yang dibeli untuk diproses lagi dan digunakan untuk kepentingan industri.

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapat perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi, serta dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat, organisasi dan gagasan atau buah pikiran (Assauri, 2011:200). Faktor-faktor yang terkandung di dalam produk antara lain :

i. Mutu/kualitas Produk

Kualitas produk menunjukkan ukuran tahan lamanya produk itu, dapat dipercayainya produk tersebut, ketepatan produk, mudah mengoperasikan dan memeliharanya serta atribut lain yang dinilai. Kebanyakan produk disediakan mulanya berawal pada satu di antara empat tingkat kualitas, yaitu kualitas rendah, kualitas rata – rata, kualitas baik, dan kualitas sangat baik (Assauri, 2011:212).

ii. Merek Dagang (Brand)

Merek adalah istilah, tanda atau lambang dan kombinasi dari dua atau lebih unsur tersebut, yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi (barang atau jasa) dari seorang penjual atau kelompok penjual dan yang membedakannya dari produk saingan. Bagi produsen merek digunakan untuk meyakinkan para konsumen bahwa suatu merek tertentu menunjukkan standar kualitas tertentu, dengan demikian, diharapkan dapat diperoleh jumlah penjualan dan penguasaan pasar yang stabil dan jika mungkin dapat lebih besar. Sedangkan bagi para konsumen manfaat penggunaan merek untuk mempermudah mengidentifikasi produk yang diinginkannya (Assauri, 2011:205).

iii. Kemasan (Packaging)

Kemasan mempunyai arti penting untuk mempengaruhi para konsumen langsung maupun tidak langsung di dalam menentukan pilihan terhadap produk yang akan dibelinya. Maka bentuk luar dari suatu produk harus dapat dibuat semenarik mungkin bagi konsumen. Kemasan berfungsi mencegah kerusakan secara fisik, untuk mencegah dan mempersukar pemalsuan atau peniruan, untuk menjamin kebersihan serta memberikan informasi pada kemasan tentang cara penggunaan, cara penyimpanan, komposisi isi produk, dan lain sebagainya. Dalam melakukan pengemasan, perlu diperhatikan agar kemasan itu harus praktis, mudah dibuka dan ditutup, mudah disimpan (terkait dengan bentuk), serta ukuran harus sesuai dengan penggunaan dan preferensi konsumen (Assauri, 2011:209).

b. Harga

Harga merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan para pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Menurut Assauri (2011:223) Harga merupakan satu-satunya unsur marketing mix yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan unsur lainnya hanya untuk biaya saja. Penetapan harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta share pasar yang dapat dicapai oleh perusahaan sehingga perlu diperhatikan karena berkaitan dengan kemampuan bersaing perusahaan dan kemampuan perusahaan memperoleh konsumen.

Dalam penetapan harga perlu diperhatikan factor-faktor yang mempengaruhinya, baik langsung maupun tidak langsung. Faktor yang mempengaruhi secara langsung, adalah harga bahan baku, biaya produksi, biaya

pemasaran, adanya peraturan pemerintah dan faktor lainnya. Faktor yang tidak langsung namun erat hubungannya dalam penetapan harga, adalah harga produk sejenis yang dijual oleh para pesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk substitusi dan produk komplementer, serta discount untuk para penyalur dan konsumen (Assauri, 2011:224).

c. Penyaluran (Distribusi)

Distribusi adalah kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan konsumen pada waktu yang tepat. Efektivitas penggunaan saluran distribusi diperlukan untuk menjamin tersedianya produk di setiap mata rantai saluran tersebut. Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga yang memasarkan produk berupa barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen (Assauri, 2011:234).

Menurut Assauri (2011:234) Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga yang memasarkan produk berupa barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen. Bentuk pola saluran distribusi dapat dibedakan atas :

- i. Saluran Langsung, yaitu: Produsen ke Konsumen.
- ii. Saluran tidak langsung, yang dapat berupa :
 - Produsen ke Pengecer ke Konsumen.
 - Produsen ke Pedangan Besar/Menengah ke Pengecer ke Konsumen.
 - Produsen ke Pedangan Besar ke Pedangang Menengah ke Pengecer ke Konsumen.

Saluran distribusi diperlukan oleh setiap perusahaan, karena produsen menghasilkan produk dengan memberikan kegunaan bentuk bagi konsumen setelah sampai ketangannya, sedangkan lembaga penyalur membentuk atau memberikan kegunaan waktu, tempat, dan pemilikan dari produk itu. Selain itu adanya kesenjangan (*gap*) di antara produksi dan konsumsi berupa perbedaan jarak geografis yang disebabkan perbedaan tempat pemusatan produksi dengan lokasi konsumen yang dimana-mana, sehingga jarak yang semakin jarak jauh, menimbulkan peranan lembaga penyalur menjadi bertambah penting (Assauri, 2011:236).

d. Promosi

Promosi adalah segala upaya memperkenalkan kegunaan atau manfaat produk atau jasa ke konsumen untuk menciptakan permintaan atas produk atau

jasa tersebut. Kegiatan promosi dilakukan perusahaan untuk membujuk calon pembeli dan langganan untuk melakukan pembelian atas produk yang dipasarkan.

Kegiatan promosi yang dilakukan suatu perusahaan menggunakan bauran promosi terdiri dari :

- i. Advertensi, merupakan suatu bentuk penyajian dan promosi dari gagasan, barang atau jasa yang dibiayai oleh suatu sponsor tertentu yang bersifat nonpersonal. Media yang sering digunakan dalam advertensi ini adalah radio, televisi, majalah, surat kabar, dan billboard.
- ii. Personal selling, merupakan penyajian secara lisan dalam suatu pembicaraan dengan seseorang atau lebih calon pembeli dengan tujuan agar dapat terealisasinya penjualan.
- iii. Promosi penjualan, merupakan segala kegiatan pemasaran selain personal selling, advertensi, dan publisitas, yang merangsang pembelian oleh konsumen dan keefektifan agen seperti pameran, pertunjukan, demonstrasi, dan segala usaha penjualan yang tidak dilakukan secara teratur atau kontinyu.
- iv. Publisitas, merupakan usaha untuk merangsang permintaan dari suatu produk secara nonpersonal dengan membuat, baik berupa berita yang bersifat komersial tentang produk tersebut di dalam media cetak atau tidak, maupun hasil wawancara yang disiarkan dalam media tersebut (Assauri, 2011:268).

G. Analisis Usaha

1. Analisis laba rugi

Jenis laporan keuangan lainnya selain neraca adalah laporan laba rugi. Berbeda dengan neraca yang melaporkan informasi tentang kekayaan, utang, dan modal, laporan laba rugi memberikan informasi tentang hasil-hasil usaha yang diperoleh oleh perusahaan. Laporan laba rugi juga berisi jumlah pendapatan yang diperoleh dan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dan laba rugi dalam suatu periode tertentu (Kasmir, 2010:45).

Menurut Kasmir (2010:45) laporan laba rugi yaitu laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu periode tertentu. Keuntungan atau laba bersih dapat dilihat dari selisih antara pendapatan penjualan dengan seluruh biaya selama periode tertentu. Dapat dirumuskan sebagai berikut :

Laba bersih (Rp) = Pendapatan Penjualan (Rp) – Biaya total (Rp)

Dimana : Pendapatan penjualan (Rp) = jumlah produk yang dijual x harga jual persatuan

Biaya total (Rp) = Biaya tetap + biaya variabel

Laporan laba rugi juga memuat jenis-jenis pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan disamping jumlahnya (nilai uangnya) dalam suatu periode. Kemudian, laporan laba rugi juga melaporkan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan berikut jumlahnya (nilai uangnya) dalam periode yang sama. Dari jumlah pendapatan dan biaya ini akan terdapat selisih jika dikurangkan. Selisih dari jumlah pendapatan dan biaya ini kita sebut laba atau rugi (Kasmir, 2010:45). Jika jumlah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya, dikatakan perusahaan dalam kondisi laba (untung). Namun, jika sebaliknya yaitu jumlah pendapatan lebih kecil dari jumlah biaya, perusahaan dalam kondisi rugi. Komponen lainnya yang ada dalam laporan laba rugi adalah pajak dan laba per lembar saham.

Komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu :

- a. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan.
- b. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok perusahaan.

Komponen pengeluaran atau biaya - biaya yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu :

- a. Pengeluaran atau biaya yang dibebankan dari usaha pokok perusahaan.
- b. Pengeluaran atau biaya yang dibebankan dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan (Kasmir, 2010:46).

H. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Suciyanto, Kurniasih dan Slamet (2007), dengan judul *Pengolahan Jagung Tongkol Menjadi Jagung Pipil (Corn cob Processing into Cornseed)* pada Lokasi Proyek Pengembangan Kawasan Agroteknobisnis Sumedang (KAS), dengan tujuan menganalisis tingkat pendapatan (R/C ratio dan B/C ratio). Dari hasil penelitian yang dilakukan diketahui bahwa total penerimaan jagung pipil dan produk sampingannya (dedak tongkol jagung kasar dan dedak kulit ari) sebesar Rp. 33.405.500,- sedangkan total biaya produksinya sebesar Rp. 27.964.174,-. Jadi total pendapatan yang diterima oleh unit produksi jagung pipil adalah sebesar Rp. 5.441.326,- untuk satu kali proses produksi. Nilai R/C ratio jagung pipil sebesar 1,19 mempunyai arti bahwa setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp. 1,19,- pada jangka waktu 14 hari. B/C ratio sebesar 0,19 berarti bahwa setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan untuk produksi jagung pipil akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 0,19,- dalam jangka waktu 14 hari (1/2 bulan).

Penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi (2013), dengan judul *Analisis Tataniaga Jagung Pipilan Di Jorong Silaut Luar Kenagarian Silaut*. Dari hasil penelitian yang dilakukan dari bulan Juli sampai Agustus 2012, dapat diketahui bahwa petani yang mendapatkan pinjaman modal memiliki posisi tawar menawar yang lebih rendah dari petani yang tidak melakukan pinjaman modal, karena terikat perjanjian untuk menjual hasil jagung kepada pemilik modal dengan harga yang ditentukan oleh pemilik modal. Untuk efisiensi tataniaga jagung pipilan, saluran yang paling efisien adalah saluran II karena memiliki nilai efisiensi terkecil yaitu 3,27 %, sedangkan saluran I memiliki nilai efisien terbesar yaitu 22,17 %. Dan untuk bagian yang diterima petani, saluran II merupakan saluran dengan bagian petani yang paling besar yaitu 100 %, diikuti oleh saluran III sebesar 91,49 % dan yang terakhir yaitu saluran I dengan bagian yang diterima oleh petani yaitu 84,78 %.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan pada usaha jagung pipilan “Harisman” yang beralamat di Jorong Koto Sawah, Nagari Ujunggading, Kecamatan Lembah Melintang, Kabupaten Pasaman Barat. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*), berdasarkan pertimbangan bahwa (1) Kabupaten Pasaman Barat merupakan daerah penghasil jagung terbesar di Provinsi Sumatera Barat (Lampiran 2), (2) Usaha jagung pipilan “Harisman” merupakan usaha yang berproduksi paling tinggi diantara usaha jagung pipilan lainnya yang berada di Pasaman Barat bagian utara (Lampiran 3). Penelitian ini telah dilaksanakan selama 2 bulan semenjak dikeluarkannya surat rekomendasi penelitian dari Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas terhitung dari 12 November 2014 sampai 11 Januari 2015.

B. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus (*case study*). Menurut Nazir (2011:54), metode deskriptif adalah suatu metode yang meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa dengan tujuan membuat gambaran atau deskripsi mengenai situasi atau kejadian secara sistematis, faktual, akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang terjadi. Jenis penelitian studi kasus merupakan jenis penelitian dari metode deskriptif yang memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, ataupun dari status individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas tersebut akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum (Nazir, 2011:57).

C. Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diambil dari bulan Juni sampai dengan November 2014. Pemilihan priode ini dilakukan karena periode ini dekat dengan waktu penelitian

sehingga pemilik usaha lebih mudah dalam mengingat seluruh kegiatan yang berhubungan dengan usaha jagung pipilan, mengingat sistem pencatatan yang sangat sederhana. Data primer diperoleh melalui studi lapangan dengan melakukan wawancara terhadap informan kunci yang terdiri dari : 1) pemilik usaha yaitu Bapak Harisman, 2) petani mitra yang melakukan pinjaman (3 orang), 3) petani mitra yang tidak melakukan pinjaman (3 orang), 4) pemilik usaha jagung pipilan yang lain (1 orang) di Kecamatan Lembah Melintang (Lampiran 4), dengan menggunakan daftar pertanyaan dan pengamatan langsung di lapangan. Data sekunder diperoleh dari lembaga dan instansi yang terkait dengan penelitian yaitu Dinas Pertanian, Ketahanan Pangan dan Peternakan Kabupaten Pasaman Barat, Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat dan Badan Pusat Statistik Kabupaten Pasaman Barat.

D. Variabel Yang Diamati

Untuk tujuan pertama yaitu mendeskripsikan aktivitas usaha jagung pipilan “Harisman” dan kerjasama yang dilakukan dengan petani pemasok bahan baku.

1. Gambaran umum usaha : meliputi latar belakang usaha, sejarah pendirian usaha, lokasi usaha, izin usaha dan struktur organisasi usaha.
2. Manajemen Operasional
 - a. Sumber daya manusia : meliputi jumlah tenaga kerja, keahlian atau keterampilan tenaga kerja, sistem pembagian kerja, dan sistem pemberian upah.
 - b. Investasi dan peralatan : jenis investasi dan peralatan yang digunakan, jumlah, harga beli dan fungsinya.
 - c. Produksi, meliputi:
 - i. sistem pengadaan bahan baku
 - ii. harga beli bahan baku
 - iii. kerjasama dengan petani pemasok bahan baku
 - iv. proses produksi

3. Manajemen Keuangan

- a. Modal : meliputi dari mana saja modal usaha diperoleh (sumber modal) dan berapa jumlah modal awal usaha yang digunakan.
- b. Pembukuan, meliputi bagaimana sistem pembukuan yang diterapkan oleh usaha.

4. Manajemen Pemasaran

- a. Daerah tujuan pemasaran, meliputi kemana saja jagung pipilan di jual.
- b. Produk, meliputi daya tahan produk dan pengemasan.
- c. Harga, meliputi pendekatan yang digunakan dalam menentukan harga.
- d. Distribusi, meliputi sistem distribusi yang dilakukan.
- e. Promosi, meliputi pernah tidaknya melakukan pengenalan usaha.

Untuk menjawab tujuan kedua yaitu menganalisis besarnya keuntungan (laba/rugi) dari usaha jagung pipilan “Harisman”, meliputi :

1. Pendapatan penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan jagung pipilan. Data yang digunakan adalah data minggu ke IV pada bulan November 2014 dan data bulan Juni sampai dengan November 2014.
2. Biaya adalah semua pengeluaran yang dilakukan selama menjalankan usaha, meliputi :
 - a. Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Yang termasuk dalam biaya ini yaitu :
 - i. Biaya Overhead Pabrik Tetap (BOP), merupakan biaya yang dalam hubungannya dengan produk yang jumlahnya tetap tidak berubah dalam kisaran volume tertentu, yaitu biaya penyusutan mesin dan peralatan, biaya penyusutan bangunan dan pajak kendaraan usaha.
 - ii. Biaya administrasi dan umum yaitu biaya operasional usaha diluar biaya kegiatan penjualan yaitu gaji pimpinan usaha.
 - b. Biaya variabel (*Variable Cost*) merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume produksi dan penjualan. Yang termasuk biaya variabel ini yaitu :
 - i. Biaya bahan baku, yaitu biaya pembelian jagung tongkol yang dihitung dalam satuan Rp/kg.

- ii. Biaya tenaga kerja, yaitu upah tenaga kerja yang berperan langsung dalam proses produksi.
- iii. Biaya Overhead Pabrik (BOP) variabel yaitu biaya overhead pabrik yang berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, seperti : bahan bakar, biaya transportasi, biaya konsumsi.

E. Analisis Data

1. Analisis Deskriptif kualitatif

Untuk mencapai tujuan pertama yaitu mendeskripsikan aktivitas usaha jagung pipilan “Harisman” dari aspek operasional, keuangan dan pemasaran serta bentuk kerjasama yang dilakukan dengan petani pemasok bahan baku digunakan analisis deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif adalah penelitian yang dinyatakan dalam bentuk verbal untuk menggambarkan objek apa adanya (Sangadji dan Sopiah, 2010:24). Untuk menjawab penelitian ini data diperoleh melalui wawancara dengan informan kunci yaitu pemilik usaha, tenaga kerja dan petani pemasok bahan baku.

2. Analisis kuantitatif

Berdasarkan tujuan penelitian kedua yaitu menganalisis tingkat keuntungan usaha jagung pipilan “Harisman” digunakan analisis kuantitatif yang dibedakan atas :

a. Analisis Keuntungan (laba/rugi)

Untuk mengetahui keuntungan usaha jagung pipilan “Harisman” dapat dilakukan dengan perhitungan laba rugi usaha yang tersaji dalam laporan laba rugi. Menurut Kasmir (2010:45) laporan laba rugi yaitu laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu periode tertentu. Keuntungan atau laba bersih dapat dilihat dari selisih antara pendapatan penjualan dengan seluruh biaya selama periode tertentu. Dapat dirumuskan sebagai berikut :

Laba bersih (Rp) = Pendapatan Penjualan (Rp) – Biaya total (Rp)

Dimana : Pendapatan penjualan (Rp) = jumlah produk yang dijual x harga jual persatuan

Biaya total (Rp) = Biaya tetap + biaya variabel

Alat analisis yang dapat digunakan untuk menghitung keuntungan yaitu dengan pendekatan *variabel costing* (Mulyadi 2001:136). Bentuk format perhitungan laba rugi dengan metode variabel costing dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Format perhitungan laba rugi dengan metode *variabel costing*.

Uraian	Nilai
Pendapatan Penjualan	Rp
Biaya Variabel	
-Biaya Bahan Baku	Rp
-Biaya Bahan Bakar	Rp
-Biaya Tenaga Kerja	Rp
-Biaya Transportasi	Rp
-Biaya Pemakaian Pulsa	Rp
-Biaya Pembelian Air Minum Tenaga Kerja	Rp
-Biaya Pemakaian Listrik	Rp+
Total Biaya variabel	<u>Rp-</u>
Biaya tetap	
-Biaya Penyusutan	Rp
-Biaya Administrasi dan Umum	Rp
-Pajak Kendaraan Usaha	Rp+
Total Biaya Tetap	<u>Rp-</u>
Laba Bersih	Rp

b. Analisis Biaya Penyusutan

Penyusutan adalah penurunan dari nilai sisa mesin dan peralatan sebagai akibat penggunaan mesin dan peralatan untuk menghasilkan barang atau jasa. Penyusutan merupakan pengeluaran sehingga perlu diperhitungkan sebagai biaya. Biaya penyusutan merupakan biaya tetap yang digunakan untuk tujuan perhitungan nilai korbanan dari investasi yang ditanamkan. Perhitungan biaya penyusutan ini menggunakan metode garis lurus. Metode ini digunakan dengan dasar pikiran bahwa benda yang dipakai dalam pengolahan menyusut dalam besaran yang sama tiap tahunnya dan cara ini merupakan cara yang termudah dalam perhitungan biaya penyusutan (Ibrahim, 2003:142). Rumus untuk perhitungan biaya penyusutan pertahun yaitu :

$$D = \frac{P - S}{N}$$

Dimana :

D = Besarnya penyusutan (Rp/tahun)

P = Harga beli (Rp)

S = Nilai sisa (Rp)

N = Umur ekonomis (tahun)

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Aktivitas Usaha

1. Gambaran Umum Usaha

a. Latar belakang usaha

Usaha jagung pipilan “Harisman” dirintis oleh Bapak Harisman sebagai pemilik dan pimpinan usaha. Bapak Harisman yang latar belakang pendidikannya tamatan Sekolah Menengah Atas ini sebelumnya adalah seorang pedagang bahan bangunan. Melihat potensi tanaman jagung yang terus mengalami peningkatan di Kabupaten Pasaman Barat, khususnya di Kecamatan Lembah Melintang, Bapak Harisman melihat peluang usaha di sektor pertanian, khususnya pengolahan hasil pertanian yaitu pengolahan jagung yang masih dalam bentuk tongkol menjadi jagung dalam bentuk pipilan. Hal itu didukung dengan masih sedikitnya usaha jagung pipilan di daerah Kecamatan Lembah Melintang, dikarenakan para petani jagung masih mengandalkan tenaga sendiri untuk memipil jagung secara manual yaitu dengan tangan. Serta adanya keinginan dari beliau untuk berwirausaha, dengan harapan kebutuhan ekonomi keluarganya dapat lebih terpenuhi dengan penghasilan yang lebih baik sehingga Bapak Harisman berinisiatif untuk membuka usaha jagung pipilan yang diberi nama usaha jagung pipilan Harisman.

b. Sejarah berdirinya usaha

Usaha ini didirikan pada bulan Maret tahun 2008 dan pada tahun yang sama usaha ini telah mendapatkan izin usaha (Lampiran 3). Pemberian nama “Harisman” pada usaha diambil dari nama pemilik usaha yaitu Bapak Harisman. Pada awalnya usaha sempat berhenti berproduksi dikarenakan usaha belum mempunyai tempat produksi milik pribadi atau masih mengontrak pada lahan dan bangunan usaha milik orang lain. Setelah lima bulan beroperasi, usaha harus pindah ke tempat produksi yang baru. Hal ini dikarenakan kontrak lahan dan bangunan telah selesai serta pemilik lahan dan bangunan ingin mendirikan sebuah usaha di lahan dan bangunan tersebut. Pada bulan Agustus tahun 2008, usaha beroperasi kembali ditempat yang baru yaitu pada lahan dan bangunan milik Bapak Lubis. Sistem yang dilakukan antara pemilik lahan dan bangunan dengan pemilik usaha adalah sistem kontrak selama satu tahun. Setelah satu tahun

berjalan, tempat produksi menjadi milik usaha setelah Bapak Lubis menjual lahan dan bangunannya kepada pemilik usaha.

c. Lokasi usaha

Lokasi usaha saat ini yaitu di Jorong Koto Sawah Nagari Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang. Pada awal berdirinya usaha jagung pipilan Harisman berlokasi di Jorong Ranah Salido. Setelah usaha beroperasi selama lima bulan, kemudian usaha jagung pipilan Harisman pindah ke lokasi yang sekarang. Alasan lokasi usaha pindah karena kontrak lahan dan bangunan telah selesai serta pemilik lahan dan bangunan ingin mendirikan sebuah usaha di lahan dan bangunan tersebut. Dilokasi usaha saat ini, pemilik usaha awalnya mengontrak lahan dan bangunan usaha. Hal ini dikarenakan pemilik lahan dan bangunan yang dikontrak belum mau menjual lahan dan bangunannya.

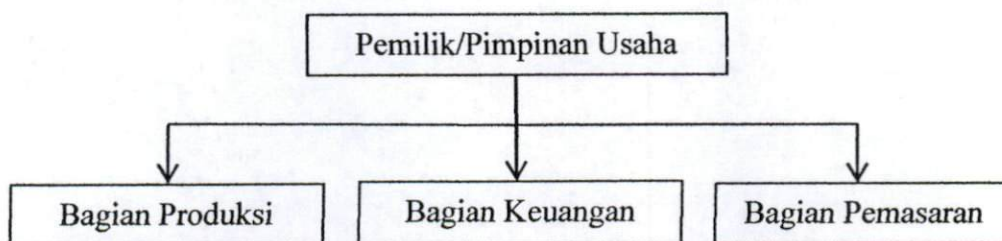
Lokasi usaha atau tempat produksi saat ini terpisah dengan rumah pemilik usaha. Tempat produksi sengaja dipilih dilokasi yang berdekatan dengan lahan-lahan petani, tujuannya agar petani mudah mengetahui lokasi usaha dan memudahkan dalam proses mendatangkan bahan baku. Dilokasi usaha terdapat satu bangunan khusus yang dibangun oleh pemilik usaha yang dijadikan sebagai tempat memproduksi jagung pipilan serta penyimpanan bahan baku dan peralatan lain yang menunjang proses produksi. Selain itu dilokasi usaha terdapat lahan yang cukup luas yang digunakan sebagai tempat menjumur jagung pipilan yang telah selesai diproses.

d. Struktur Organisasi Usaha

Usaha jagung pipilan "Harisman" merupakan usaha perseorangan yang tidak memiliki struktur organisasi tertulis dan masih sangat sederhana. Menurut Swastha dan Sukotjo (2007:53), usaha perseorangan merupakan usaha yang dimiliki seseorang dan bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua resiko dan kegiatan perusahaan. Penerapan sistem manajemen yang baik merupakan alat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Adanya struktur yang mapan sangat diperlukan untuk menjamin agar rencana manajer dapat terlaksana. Tujuan perusahaan dapat terlaksana dan tercapai jika ada tempat untuk melakukan kegiatan manajemen tersebut. Tempat atau wadah inilah yang dikenal dengan

organisasi yang tergambar dalam struktur organisasi perusahaan (Swastha dan Sukotjo, 2007: 129).

Bapak Harisman merupakan pemilik sekaligus pimpinan usaha yang merangkap bagian keuangan, selanjutnya ada 4 orang tenaga kerja bagian pengolahan dan 6 orang tenaga kerja bagian penjemuran sekaligus pengemasan yang termasuk dalam bagian produksi. Tenaga kerja yang digunakan oleh pemilik usaha sampai saat ini sebanyak 10 orang. Struktur organisasi usaha jagung pipilan “Harisman” dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha Jagung Pipilan “Harisman”

Terkait struktur organisasi usaha jagung pipilan “Harisman”, adapun tugas masing-masing dari struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

- i. Pemilik atau pimpinan, dalam hal ini pemilik atau pimpinan usaha merangkap dalam mengelola keuangan. Pemilik atau pemimpin usaha bertanggung jawab atas semua kegiatan operasional usaha secara umum dan menentukan keputusan dan kebijakan usaha serta mengelola bagian keuangan dengan pertimbangan untuk menghemat biaya tenaga kerja bagian keuangan.
- ii. Bagian produksi bertugas dan bertanggung jawab memproses bahan baku (jagung tongkol) menjadi jagung pipilan, sampai pada proses penjemuran dan pengemasan yang dilakukan oleh tenaga kerja khusus bertugas dalam proses penjemuran sekaligus pengemasan yang termasuk dalam bagian produksi.
- iii. Bagian Pemasaran bertugas mendistribusikan jagung pipilan ke daerah tujuan pemasaran. Tenaga kerja ini merupakan sopir dari usaha jagung

pipilan dan usaha dagang bahan bangunan yang dimiliki oleh Bapak Harisman.

Struktur organisasi pada usaha jagung pipilan “Harisman” sesuai dengan pernyataan Subanar (1994:6) mengenai ciri-ciri dari usaha kecil, yaitu pemilik usaha yang merangkap sebagai manajer yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri, pemilik berperan sebagai pekerja, struktur organisasinya sederhana, dan jumlah organisasi yang terbatas.

Berdasarkan pembagian struktur organisasi yang dikemukakan Swastha dan Sukotjo (2007:140), usaha jagung pipilan “Harisman” menggunakan struktur organisasi garis (*line organization*). Struktur organisasi garis ini mempunyai keuntungan-keuntungan. Menurut Swastha dan Sukotjo (2007:140), struktur organisasi garis menggambarkan adanya kesatuan antara pemimpin dan perintah, pimpinan lebih cepat dalam mengambil keputusan sebab tidak perlu membicarakan dengan orang lain. Pimpinan dapat lebih cepat dalam memberikan perintah sebab perintah tersebut dapat diberikan langsung kepada bawahan.

Usaha jagung pipilan “Harisman” merupakan usaha kecil yang memiliki fungsi pengorganisasian yang sederhana dan belum memiliki Standar Operasional Perusahaan (SOP). Koordinasi yang dilakukan oleh pimpinan usaha pada tenaga kerja dilakukan secara langsung dan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pemilik hanya berdasarkan keinginan pemilik usaha saja, tanpa adanya diskusi dengan tenaga kerja. Dengan menggunakan organisasi garis pihak usaha bisa menghemat biaya karena pengawasan dari berbagai kegiatan hanya dilakukan oleh satu orang saja yaitu oleh pemilik usaha. Sedangkan kelemahan dari struktur organisasi garis ini adalah adanya kecenderungan pimpinan untuk bertindak secara otokratis, kurang kerjasama diantara masing-masing bagian dan juga kesempatan berkembang untuk para tenaga kerja menjadi terbatas.

2. Manajemen Operasional

a. Sumberdaya Manusia

Tenaga kerja atau keahlian sumberdaya manusia merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Keahlian sumberdaya manusia akan mempengaruhi produktivitas suatu perusahaan. Tenaga kerja merupakan kekayaan utama dalam suatu perusahaan, karena tanpa keikutsertaan mereka, aktivitas

perusahaan tidak akan terjadi. Tenaga kerja berguna untuk menciptakan dan memproduksi barang dan jasa di perusahaan.

Usaha jagung pipilan “Harisman” memiliki 11 tenaga kerja termasuk pemilik usaha atau pimpinan yang merangkap bagian keuangan. Pada bagian pengolahan ada 4 orang tenaga kerja, bagian penjemuran sekaligus pengemasan berjumlah 6 orang. Tenaga kerja yang digunakan dalam usaha jagung pipilan Harisman, 1 orang berasal dari dalam keluarga yaitu pemilik atau pimpinan usaha dan 10 orang berasal dari luar keluarga yaitu masyarakat yang berada di sekitar lokasi usaha. Berdasarkan jumlah tenaga kerja yang digunakan pada sebuah usaha, menurut Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat (2013), usaha jagung pipilan “Harisman” termasuk dalam klasifikasi industri kecil (Lampiran 5).

Tenaga kerja dalam usaha jagung pipilan “Harisman” tidak mensyaratkan keahlian atau keterampilan khusus dalam merekrut tenaga kerja, yang diperlukan adalah kemauan bekerja, mau belajar, jujur, dan dapat dipercaya. Adapun identitas tenaga kerja pada usaha jagung pipilan “Harisman” dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Identitas Tenaga Kerja pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Tahun 2014

Nama	Tugas/Bagian	Umur (tahun)	Jenis Kelamin	Tingkat Pendidikan	Pengala man Bekerja	Sistem Upah
Harisman	Pimpinan (Bagian Keuangan)	45	Laki-laki	SMA/Sederajat	6 Tahun	Perbulan
Damuri	Pengolahan	52	Laki-laki	SD/Sederajat	5 Tahun	Perproduksi
Sukirman	Pengolahan	31	Laki-laki	SMP/Sederajat	1 Tahun	Perproduksi
Nambin	Pengolahan	45	Laki-laki	SD/Sederajat	1 Tahun	Perproduksi
Sainal	Pengolahan	32	Laki-laki	SMA/Sederajat	2 Tahun	Perproduksi
Faisal	Penjemuran/Pengemasan	27	Laki-laki	SMA/Sederajat	5 Tahun	Perhari
Lading	Penjemuran/Pengemasan	19	Laki-laki	SD/Sederajat	1 Tahun	Perhari
Hengky	Penjemuran/Pengemasan	19	Laki-laki	SMP/Sederajat	1 Tahun	Perhari
Herman	Penjemuran/Pengemasan	33	Laki-laki	SMP/Sederajat	2 Tahun	Perhari
Sono	Penjemuran/Pengemasan	34	Laki-laki	SMA/Sederajat	2 Tahun	Perhari
Susan	Penjemuran/Pengemasan	32	Laki-laki	SMP/Sederajat	1 Tahun	Perhari

Sumber : Usaha Jagung Pipilan “Harisman”, 2014

Sistem pembagian kerja pada usaha jagung pipilan “Harisman” dibagi menjadi tiga bagian yaitu :

- Tenaga kerja bagian keuangan melakukan pembelian bahan baku untuk proses produksi, menerima bahan baku yang diantar langsung oleh pemasok dan mencatat berapa banyak produksi yang dihasilkan dan dijual. Selain

sebagai pimpinan usaha pemilik usaha juga merangkap sebagai tenaga kerja bagian keuangan.

- ii. Tenaga kerja bagian pengolahan melakukan kegiatan pengolahan bahan baku (jagung tongkol) menjadi jagung pipilan dengan menggunakan mesin. Tenaga kerja bagian produksi bekerja jika bahan baku tersedia atau persediaan bahan baku masih ada di gudang penyimpanan. Adapun waktu tenaga kerja untuk berproduksi dan pengemasan produk dalam sehari dimulai dari pukul 08.00 hingga pukul 18.00 WIB dengan waktu istirahat biasanya dilakukan pada pukul 12.00 WIB, namun apabila pekerjaan telah selesai sebelum jam 18.00 WIB tenaga kerja produksi diperbolehkan pulang.
- iii. Tenaga kerja bagian penjemuran sekaligus pengemasan melakukan penjemuran jagung pipilan yang telah selesai diolah sampai pada pengemasan. Tenaga kerja ini melakukan pekerjaan setiap hari bila bahan baku telah diolah menjadi jagung pipilan dan bila cuaca memungkinkan.

Usaha jagung pipilan “Harisman” memberikan upah tenaga kerja berbeda-beda sesuai dengan bagian pekerjaannya. Upah tenaga kerja bagian pengolahan menggunakan sistem upah menurut volume produksi yang dihasilkan. Setiap jagung pipilan yang dihasilkan akan dibayar sebesar Rp. 70.000 per ton (1000 kg) untuk seluruh tenaga kerja bagian pengolahan (4 orang). Dalam seminggu tenaga kerja bagian pengolahan bisa bekerja antara 4 sampai 5 kali, hal ini tergantung pada persediaan bahan baku. Dalam proses produksi, seluruh tenaga kerja bagian pengolahan mampu memproduksi jagung pipilan ± 9 ton perhari. Sedangkan untuk produktivitas dan pemberian upah untuk keempat orang tenaga kerja bagian pengolahan dianggap sama oleh pemilik usaha, karena dalam pemberian upah pemilik usaha hanya membayar sesuai dengan jumlah volume yang dihasilkan oleh keempat tenaga kerja bagian pengolahan. Setelah itu upah yang diterima tenaga bagian pengolahan ini dibagi sama rata.

Sedangkan untuk bagian penjemuran sekaligus pengemasan menggunakan sistem upah harian, dengan upah sebesar Rp. 70.000 per hari. Untuk pemilik usaha, sistem upah atau gaji menggunakan sistem upah bulanan. Pemilik usaha menerima gaji sebesar Rp. 2.500.000 per bulan. Gaji yang diterima oleh pemilik

usaha sudah termasuk gaji sebagai pimpinan sekaligus bagian keuangan. Rincian upah tenaga kerja usaha jagung pipilan “Harisman” pada minggu ke IV bulan November 2014 dan periode Juni sampai dengan November 2014 dapat dilihat pada (Lampiran 8).

Berdasarkan metode dalam pemberian upah tenaga kerja yang dikemukakan Swastha dan Sukotjo (2007:269), usaha jagung pipilan “Harisman” menggunakan metode upah satuan (*price work*) kepada tenaga kerja bagian pengolahan. Sedangkan untuk tenaga kerja bagian penjemuran sekaligus pengemasan menggunakan metode upah langsung (*straight salary*) dengan periode pembayaran perhari.

b. Investasi dan peralatan

Adapun jenis investasi dan peralatan yang dimiliki dan digunakan pada usaha jagung pipilan “Harisman” dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Jenis Investasi dan Peralatan yang Digunakan Pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman”

No	Jenis Investasi	Jumlah (unit)	Umur Ekonomis (tahun)	Fungsi/Kegunaan
1	Bangunan	1	10	digunakan untuk menyimpan bahan baku yang belum dan telah diolah serta menyimpan semua peralatan yang digunakan untuk produksi
2	Terpal	28	2	digunakan sebagai alas untuk menjemur jagung pipilan yang telah selesai diolah
3	Gerobak Sorong	6	2	digunakan untuk memindahkan bahan baku yang belum diolah ketempat (mesin) pengolahan dan memindahkan bahan baku yang telah diolah (jagung pipilan) ketempat penjemuran
4	Mesin Pemipil	2	5	digunakan untuk mengolah bahan baku (jagung tongkol) menjadi jagung pipilan
5	Mobil	2	15	digunakan untuk mendistribusikan jagung pipilan yang telah dikemas ke daerah tujuan pemasaran
6	Handphone	1	3	digunakan untuk komunikasi dengan konsumen di daerah pemasaran

Komponen lain yang diperlukan dalam proses produksi selain tenaga kerja adalah tersedianya bangunan tempat produksi, mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk. Dalam proses produksi usaha jagung pipilan “Harisman” membutuhkan bantuan tenaga kerja untuk dapat mengoperasikan mesin pemipil dan menggunakan peralatan yang mendukung proses produksi.

c. Produksi

Ketersediaan bahan baku di suatu industri menjadi hal yang penting, tanpa adanya bahan baku proses produksi tidak akan berjalan. Bahan baku dibutuhkan untuk diproses menjadi suatu produk. Bahan baku utama yang digunakan untuk kegiatan produksi jagung pipilan adalah jagung tongkol. Jagung tongkol yang digunakan adalah jagung tongkol yang telah matang. Pemilihan bahan baku jagung tongkol yang telah matang ini bertujuan untuk mendapatkan jagung pipilan yang berkualitas dan tidak mudah hancur. Usaha jagung pipilan “Harisman” menggunakan bahan baku jagung hibrida.

i. sistem pengadaan bahan baku

Bahan baku yang digunakan pada usaha jagung pipilan “Harisman” pada umumnya dibeli dari petani jagung yang berada di Kecamatan Lembah Melintang dan sekitarnya. Setelah jagung panen biasanya petani langsung mengantarkan jagung yang masih dalam bentuk tongkol ke lokasi usaha. Jagung yang dijual oleh petani kepada pemilik usaha dihargai dalam bentuk tongkol. Selain itu, untuk memenuhi kebutuhan produksi pemilik usaha juga memperoleh bahan baku dari sebagian pedagang jagung lain, yang menawarkan bahan baku yang tidak mampu diolah lagi kepada pemilik usaha. Rincian penggunaan bahan baku oleh pihak usaha dapat dilihat pada (Lampiran 10).

ii. harga beli bahan baku

Pemilik usaha membeli jagung tongkol yang ditawarkan petani untuk memenuhi kebutuhan produksi dengan harga antara Rp 2.100,- sampai dengan Rp. 2.250,- per kilogram. Perbedaan harga beli bahan baku (jagung tongkol) perbulannya disebabkan dan disesuaikan dengan harga yang berlaku dipasar. Harga beli bahan baku (jagung tongkol) pada minggu ke empat bulan November 2014 yaitu Rp. 2.250,- per kilogram. Sistem pembayaran yang digunakan yaitu

dengan pembayaran tunai. Pembayaran dilakukan setelah bahan baku diperiksa oleh pemilik usaha untuk memastikan jagung tongkol sesuai dengan kebutuhan produksi. Penanganan persediaan bahan baku dilakukan dengan menyimpan jagung tongkol di tempat yang kering, hal ini dilakukan agar menjaga kualitas.

iii. Kerjasama dengan petani pemasok bahan baku

Ketersediaan bahan baku di suatu industri menjadi hal yang penting, tanpa adanya bahan baku proses produksi tidak akan berjalan. Bahan baku dibutuhkan untuk diproses menjadi produk. Dalam hal penyediaan bahan baku, usaha jagung pipilan “Harisman” melakukan kerjasama dengan petani jagung. Hal ini dilakukan agar ketersediaan bahan baku selalu mencukupi. Bentuk kerjasama yang dilakukan yaitu dengan memberikan pelayanan baik kepada setiap petani serta dengan memberikan pinjaman pada petani. Hal ini dilakukan agar petani tidak menjual hasil panennya ke pihak lain.

Cara yang dilakukan ini sesuai dengan yang terdapat dalam penelitian Rustinsyah (2011:177), yaitu cara-cara yang dilakukan patron untuk membangun relasi sosial dengan klien adalah dengan memberi modal, memberikan pelayanan baik sekaligus mengontrol klien agar tidak menjual hasil panen ke pihak lain, memberikan bantuan kredit barang kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan bercocok tanam saat kelangkaan uang.

Persoalan petani umumnya bagaikan mata rantai yang tidak ada putusnya, seperti terperangkap dalam kesulitan yang memerlukan pertolongan. Di sisi lain sejumlah persoalan petani dipandang sebagai peluang yang menguntungkan individu tertentu dengan memposisikan sebagai penolong. Adanya ketimpangan dalam sosial ekonomi, pasar, dan modal menyebabkan timbulnya hubungan patron-klien di kalangan petani (Rustinsyah, 2011:177).

Dalam perjalanan usaha jagung pipilan “Harisman”, tidak terlepas dari permasalahan yang dihadapi oleh petani mitra (pemasok bahan baku). Permasalahan yang dihadapi petani mitra umumnya adalah biaya, seperti adanya keperluan keluarga yang mendesak, tidak punya biaya untuk membeli pupuk dan lain sebagainya. Adapun daftar petani mitra yang melakukan pinjaman pada usaha jagung pipilan “Harisman” dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Daftar Petani yang Melakukan Pinjaman pada Usaha Jagung Pipilan
"Harisman" 2014

Sampel	Jumlah Pinjaman (Rp)	Tujuan Meminjam	Lama Peminjaman
1	700.000	Keperluan keluarga	1 bulan
2	450.000	Keperluan keluarga	1 minggu
3	650.000	Membeli pupuk	1 bulan
4	350.000	Keperluan keluarga	1 minggu
5	400.000	Keperluan keluarga	2 minggu
6	350.000	Keperluan keluarga	1 minggu
7	300.000	Keperluan keluarga	2 minggu
8	800.000	Keperluan keluarga	3 minggu
9	560.000	Membeli pupuk	1 bulan
10	350.000	Keperluan keluarga	1 minggu
11	400.000	Keperluan keluarga	1 minggu
12	1.200.000	Keperluan keluarga	2 bulan
13	750.000	Membeli pupuk	1 bulan
14	500.000	Keperluan keluarga	3 minggu
15	650.000	Keperluan keluarga	1 bulan

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014

Berdasarkan Tabel 4, dapat dilihat bahwa jumlah pinjaman terbesar yang dilakukan oleh petani yaitu sebesar Rp. 1.200.000 dan jumlah terkecil yaitu Rp. 300.000. Jumlah pinjaman yang terjadi pada periode Juni sampai November 2014 yaitu sebesar Rp. 7.210.000. Pada umumnya petani yang diberikan pinjaman adalah petani yang telah lama menjadi mitra dan selalu menjual hasil panennya ke tempat usaha serta petani yang berada dekat rumah pemilik usaha atau yang telah dikenal baik serta petani yang masih ada hubungan keluarga dengan pemilik usaha.

Berdasarkan Tabel 4, pada umumnya petani yang melakukan pinjaman kepada pemilik usaha jumlah pinjamannya tidak begitu besar. Selajutnya, tujuan petani melakukan pinjaman pada umumnya adalah untuk keperluan keluarga. Untuk waktu pengembalian pinjaman disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam pemberian dan pengembalian pinjaman, pemilik usaha tidak menerapkan bunga pinjaman kepada petani yang melakukan pinjaman. Hal ini diterapkan oleh pemilik usaha agar petani yang selama ini menjadi pemasok bahan baku untuk

usaha dapat merasa nyaman dan selalu menjual hasil panennya kepada pemilik usaha.

Bila dibandingkan dengan usaha jagung pipilan lain yang terdapat di Kecamatan Lembah Melintang, usaha jagung pipilan “Harisman” memiliki sedikit perbedaan yaitu dari segi kerjasama yang dijalin dengan petani yang menjadi pemasok bahan baku. Usaha jagung pipilan “Harisman” memberikan pinjaman bagi petani pemasok bahan baku yang membutuhkan uang untuk keberlanjutan usahataniya atau untuk keperluan lain dengan tujuan agar petani selalu menjual hasil panennya kepada pemilik usaha. Sedangkan usaha jagung pipilan yang lain tidak melakukan itu.

iv. Proses produksi

Kegiatan produksi pada usaha jagung pipilan “Harisman” dilakukan di lokasi usaha. Pada awalnya kegiatan produksi dilakukan di dalam bangunan usaha, tetapi karena terdapat kesulitan dalam proses pemindahan jagung yang telah selesai diolah ke tempat penjemuran, akhirnya kegiatan produksi dipindahkan ke luar bangunan usaha dengan alasan agar memudahkan dalam proses pemindahan jagung yang telah selesai diolah ketempat penjemuran. Apabila kegiatan produksi dimulai, mesin pemipil yang ada di dalam bangunan akan dipindahkan keluar bangunan usaha dan apabila kegiatan produksi telah selesai, mesin pemipil akan dimasukkan kembali kedalam bangunan usaha.

Dalam proses produksi, usaha jagung pipilan “Harisman” mampu mengolah bahan baku jagung tongkol menjadi jagung pipilan dengan hasil rendemen $\pm 70\%$, itu artinya jika dalam produksi menggunakan bahan baku jagung tongkol sebanyak 100 kg, maka diperoleh jagung pipilan sebanyak 70 Kg. Sedangkan kemampuan produksi usaha dalam satu hari produksi ± 9000 kg. Pengolahan bahan baku jagung tongkol menjadi jagung pipilan pada usaha jagung pipilan “Harisman” dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1) Pemisahan biji jagung dari tongkolnya

Proses pemisahan biji jagung dari tongkolnya dilakukan menggunakan mesin pemipil. Jagung tongkol dimasukkan kedalam mesin pemipil, setelah itu biji jagung dan tongkol akan terpisah jika sudah keluar dari mesin pemipil. Waktu

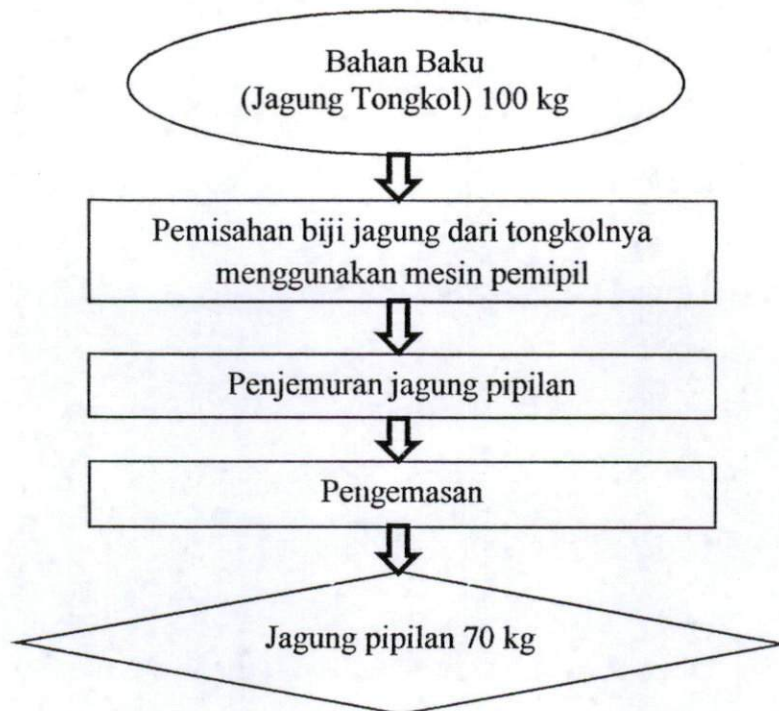
pemisahan biji jagung dari tongkolnya ini dilakukan pada pagi hari mulai dari pukul 08.00 WIB.

2) Penjemuran

Jagung yang telah berbentuk pipilan selanjutnya dijemur dilahan terbuka menggunakan alas terpal yang sudah disiapkan terlebih dahulu. Dalam proses penjemuran usaha memanfaatkan cahaya matahari. Proses penjemuran berlangsung apabila bahan baku telah selesai diolah, waktu penjemuran biasanya berakhir pada pukul 18.00 WIB. Jika terjadi hujan, maka proses penjemuran akan terhenti. Adapun tujuan jagung dijemur dilahan terbuka yaitu agar mendapatkan cahaya matahari penuh sehingga jagung pipilan kering secara merata. Proses pemindahan jagung yang telah selesai dipipil ke tempat penjemuran dilakukan menggunakan gerobak sorong, agar mempermudah dan mempercepat proses penjemuran.


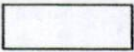

3) Pengemasan

Setelah jagung pipilan dijemur selanjutnya dilakukan proses pengemasan jagung pipilan, jagung pipilan dikemas menggunakan goni bersih yang telah disediakan sebelumnya. Selanjutnya dilakukan proses pemindahan jagung yang sudah dalam goni kedalam mobil truck untuk didistribusikan ke konsumen. Proses pengolahan jagung tongkol menjadi jagung pipilan pada usaha jagung pipilan “Harisman” dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Skema Proses Pengolahan Jagung Tongkol Menjadi Jagung Pipilan pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman”

Keterangan :

	= input
	= proses
	= output

3. Manajemen Keuangan

a. Modal

Modal awal usaha jagung pipilan “Harisman” berasal dari modal pribadi yaitu sebesar Rp 35.000.000,-. Modal ini digunakan untuk pembelian mesin pemipil dan peralatan penunjang produksi serta sewa lahan dan bangunan. Usaha ini belum pernah menerima bantuan dari pihak manapun termasuk dari Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Pasaman Barat dan belum pernah melakukan pinjaman ke pihak Bank. Menurut pemilik usaha, selain sulitnya proses peminjaman ke Bank, modal yang dimiliki pemilik usaha juga sudah mencukupi untuk menjalankan usahanya.

b. Pembukuan

Pembuatan laporan keuangan merupakan cara pengolahan keuangan yang baik, karena dengan adanya laporan keuangan yang jelas akan terlihat keadaan

sebenarnya dari usaha dan akan terlihat penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi dan memungkinkan bagi semua pihak yang berkepentingan untuk menilai hasil usaha.

Pada usaha jagung pipilan "Harisman" telah melakukan pencatatan keuangan dalam mengatur keuangan usaha, namun dalam melakukan pencatatan keuangan masih menerapkan sistem pencatatan keuangan secara sederhana dan dibuat secara manual yang tidak sesuai dengan pencatatan akuntansi yang baik dan benar. Pencatatan keuangan pada usaha jagung pipilan "Harisman" dilakukan hanya untuk mencatat pengeluaran dalam jumlah besar saja seperti pencatatan pembelian bahan baku, dan mencatat hasil produksi jagung pipilan. Sedangkan biaya dalam jumlah kecil tidak diperhitungkan seperti biaya listrik, penyusutan alat dan bangunan produksi.

Oleh karena itu pemilik usaha seharusnya memperhatikan pencatatan laporan keuangan usaha, agar dapat dilihat secara jelas berapa keuntungan yang diperoleh, menutupi biaya total produksi dan untuk meminimalkan kerugian usaha. Agar dapat mengetahui dan mengantisipasi penyimpangan dalam mengelola keuangan usaha maka perlu adanya pencatatan laporan yang baik dan benar secara detail untuk kemajuan usaha kedepannya.

4. Manajemen Pemasaran

Setiap produsen melalui produk yang dihasilkannya selalu berusaha untuk mewujudkan agar tujuan dan sasaran usahanya tercapai. Produk yang dihasilkannya dapat terjual atau dibeli oleh konsumen akhir dengan tingkat harga yang memberikan keuntungan perusahaan jangka panjang. Dalam rangka inilah setiap produsen harus memikirkan kegiatan pemasaran produknya, jauh sebelum produk ini dihasilkan sampai produk tersebut di konsumsi oleh konsumen akhir.

a. Daerah Tujuan Pemasaran

Jagung pipilan yang dihasilkan oleh usaha jagung pipilan "Harisman" pada awalnya hanya dijual di daerah Pasaman Barat saja. Sedangkan untuk saat ini tidak ada lagi penjualan yang dilakukan di Pasaman Barat. Karena daerah Pasaman Barat menjadi daerah sentra produksi jagung, akhirnya banyak dari usaha makanan dan pembuatan makanan ternak yang bahan bakunya dari jagung pipilan memesan kepada pemilik usaha agar memasok jagung pipilan ke usaha

mereka. Dari sinilah usaha jagung pipilan mulai memperluas pemasarannya, sampai saat ini pemasaran usaha jagung pipilan “Harisman” mencakup Kota Payakumbuh dan Pariaman. Pihak usaha mengantarkan secara langsung jagung pipilan ke tempat usaha langganan yang berada di wilayah Sumatera Barat. Daerah pemasaran usaha jagung pipilan “Harisman” dan volume permintaan dari usaha lain dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Daerah tujuan pemasaran usaha jagung pipilan “Harisman”

No	Daerah	Nama Usaha	Volume Permintaan (ton/bulan)
1	Payakumbuh	- Imeh	15
		- Karya Agung	25
		- Sumber Rezeki	25
		- Intan	12
		- Dua Saudara	15
		- Aminah	18
2	Pariaman	- Miral	10
		- Ajo Madri	15
		- Karya Usaha	20

Pada Tabel 5 dapat dilihat usaha-usaha yang sudah menjadi mitra produk jagung pipilan di daerah tujuan pemasaran usaha jagung pipilan “Harisman” beserta volume permintaannya. Sistem kerja sama yang dilakukan berdasarkan kesepakatan dua belah pihak, menggunakan sistem pembayaran langsung yaitu saat produk diantarkan, produk langsung dibayarkan oleh pemilik usaha pengolahan yang berbahan baku jagung pipilan kepada pemilik usaha.

b. Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi serta dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat, organisasi dan gagasan atau buah pikiran (Assauri, 2011:200). Pada usaha jagung pipilan “Harisman” produk yang ditawarkan merupakan produk hasil pertanian berupa jagung pipilan. Usaha ini mengolah jagung tongkol menjadi jagung pipilan yang kemudian dijual ke usaha-usaha lain untuk diolah lagi.

Berdasarkan klasifikasi produk menurut tujuan penggunaannya yang dikemukakan Swastha dan Sukotjo (2007:195), produk yang dihasilkan oleh

usaha jagung pipilan “Harisman” dikelompokkan kepada produk industri yaitu produk yang dibeli oleh konsumen untuk diproses lagi agar menghasilkan produk jadi. Selain sebagai produk industri jagung pipilan Harisman tergolong produk konveinen karena produk mudah digunakan untuk di konsumsi, serta untuk mendapatkannya tidak perlu pengorbanan istimewa.

Kemasan yang digunakan usaha jagung pipilan “Harisman” untuk mendistribusikan jagung pipilan yaitu karung goni, karung goni ini cocok digunakan untuk mengemas jagung pipilan sesuai dengan volume yang didistribusikan, karung goni yang digunakan adalah karung goni yang bersih dan tertutup agar tidak mudah rusak dan dapat melindungi jagung pipilan dalam waktu yang lama.

Daur hidup produk merupakan perjalanan penjualan dan laba suatu produk selama masa hidupnya, dimana memiliki 4 tahap yaitu tahap pengenalan, tahap pertumbuhan, tahap kedewasaan, dan tahap penurunan (Kotler dan Amstrong, 2001:419). Apabila dikaitkan dengan 4 tahap daur hidup produk, maka jagung pipilan “Harisman” berada pada tahap pertumbuhan dimana usaha berusaha meningkatkan volume produksi untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan konsumen dan meningkatkan cakupan distribusinya.

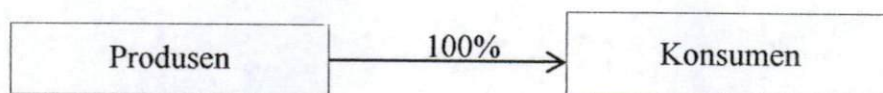
c. Harga

Adapun harga yang ditetapkan oleh pemilik usaha jagung pipilan “Harisman” kepada petani pemasok bahan baku yaitu antara Rp 2.100 sampai dengan Rp. 2.250 per kilogramnya. Harga beli yang diterima oleh petani yang melakukan pinjaman dibedakan dengan harga beli yang diterima oleh petani yang tidak melakukan pinjaman atau hanya menjual. Perbedaan harga beli tersebut yaitu \pm Rp. 100 dan perbedaan harga beli ini akan terjadi selama ada petani yang melakukan pinjaman. Harga beli jagung tongkol dipasaran dan harga beli yang ditetapkan oleh usaha jagung pipilan lain berbeda dengan harga beli yang ditetapkan oleh pemilik usaha jagung pipilan “Harisman”, selisihnya berkisar antara Rp. 50,- sampai dengan Rp. 100,-. Sedangkan harga yang diterima dari konsumen atau usaha lain di daerah tujuan pemasaran berkisar antara Rp 3.350 sampai dengan Rp. 3.500 per kilogramnya.

Menurut Swatha dan Soekotjo (2007:215), ada dua pendekatan pokok dalam penentuan harga jual yaitu pendekatan biaya dan pendekatan pasar. Penentuan harga jual pada usaha jagung pipilan “Harisman” ditentukan berdasarkan pendekatan biaya. Pemilik usaha hanya memperkirakan apa saja biaya yang dikeluarkan saat berproduksi, dan menetapkan harga beli bahan baku berdasarkan harga jual yang diterima.

d. Distribusi

Distribusi adalah kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan konsumen pada waktu yang tepat. Efektivitas penggunaan saluran distribusi diperlukan untuk menjamin tersedianya produk di setiap mata rantai saluran tersebut. Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga yang memasarkan produk berupa barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen (Assauri, 2011:234). Saluran distribusi jagung pipilan “Harisman” dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Saluran Distribusi Usaha Jagung Pipilan “Harisman”

Berdasarkan bentuk pola saluran distribusi yang dikemukakan oleh Assauri (2011:234), usaha jagung pipilan “Harisman” dalam memasarkan produknya menggunakan pola saluran distribusi langsung yaitu pihak produsen memasarkan jagung pipilan secara langsung ke usaha pengolahan yang berbahan baku jagung pipilan (konsumen) dengan persentase penjualan produk sebesar 100%.

Kegiatan pemasaran, khususnya pendistribusian jagung pipilan dilakukan oleh sopir dari usaha jagung pipilan dan usaha dagang bahan bangunan yang dimiliki oleh Bapak Harisman. Biasanya kegiatan pendistribusian jagung pipilan ke daerah-daerah tujuan pemasaran dilakukan bersamaan dengan pembelian bahan-bahan untuk usaha dagang bahan bangunan yang dimiliki oleh Bapak Harisman. Biaya yang dikeluarkan untuk proses distribusi atau biaya transportasi dibebankan kepada usaha jagung pipilan dan usaha dagang bahan bangunan yang dimiliki oleh Bapak Harisman, masing-masingnya dibebankan 50%.

Setelah proses pendistribusian jagung pipilan selesai dilakukan kegiatan selanjutnya adalah proses pengangkutan bahan-bahan bangunan yang telah dipesan sebelumnya. Proses pendistribusian ini menggunakan kendaraan usaha yaitu mobil truck sebanyak dua unit yang digunakan secara bergantian dan biaya untuk tenaga kerja (supir) yang melakukan pendistribusian ini dimasukkan dalam biaya transportasi.

e. Promosi

Sejak usaha jagung pipilan “Harisman” mulai beroperasi tidak pernah dilakukan kegiatan promosi. Hal itu disebabkan oleh produk jagung pipilan ini belum termasuk produk jadi, tapi akan diolah menjadi produk jadi oleh perusahaan pengolahan. Usaha jagung pipilan “Harisman” tidak melakukan kegiatan promosi juga dikarenakan usaha telah menjalin kerjasama dengan perusahaan tujuan pemasaran.

B. Analisis Keuntungan

1. Pendapatan Penjualan

Pendapatan penjualan adalah jumlah uang yang diterima oleh suatu usaha dari aktivitas penjualan produk kepada konsumen. Pendapatan penjualan pada usaha jagung pipilan “Harisman” dalam hal ini yaitu nilai rupiah yang diterima oleh usaha dari hasil penjualan jagung pipilan. Rincian pendapatan penjualan usaha jagung pipilan “Harisman” pada minggu ke IV bulan November 2014 dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Pendapatan Penjualan Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Minggu ke IV Bulan November 2014

Hari ke	Volume Penjualan (kg)	Harga (Rp/kg)	Pendapatan Penjualan (Rp)
1	7.900	3.350	26.465.000
2	7.780	3.350	26.063.000
3	7.700	3.350	25.795.000
4	7.850	3.350	26.297.500
Total			104.620.500

Berdasarkan Tabel 6 diatas, dapat dilihat bahwa pada minggu ke IV bulan November 2014 usaha menerima pendapatan dari penjualan jagung pipilan sebesar Rp. 104.620.500 dan rata-rata perhari usaha menerima pendapatan dari penjualan sebesar Rp. 26.155.125. Kemudian uang hasil penjualan akan digunakan lagi untuk melanjutkan kegiatan usaha setelah dikurangi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan pada proses produksi sampai pada proses distribusi. Proses produksi pada minggu ke IV bulan November 2014 yaitu pada tanggal 25, 27, 29, dan 30 November 2014. Jumlah hari produksi pada minggu ke IV bulan November ini disebabkan oleh bahan baku yang tersedia telah tidak mencukupi untuk diolah. Pada minggu ke IV bulan November ini usaha mendistribusikan jagung pipilan ke Payakumbuh. Sedangkan Rincian pendapatan penjualan usaha jagung pipilan “Harisman” pada periode Juni sampai dengan November 2014 dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Pendapatan Penjualan pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Periode Juni s.d November 2014

No	Bulan	Volume Penjualan (Kg)	Harga (Rp/kg)	Pendapatan Penjualan
1	Juni	157.500	3.450	543.375.000
2	Juli	146.510	3.400	498.134.000
3	Agustus	173.880	3.500	608.580.000
4	September	156.240	3.500	546.840.000
5	Oktober	159.250	3.450	549.412.500
6	November	126.000	3.350	422.100.000
Total				3.168.441.500

Berdasarkan Tabel 7 di atas, dapat dilihat bahwa penerimaan terbesar yang diperoleh pihak usaha jagung pipilan Harisman yaitu terjadi pada bulan Agustus 2014 sebesar Rp. 608.580.000 dengan harga Rp. 3.500 per kilogram dan penerimaan terkecil terjadi pada bulan November yaitu sebesar Rp. 422.100.000 dengan harga Rp. 3.350 per kilogram. Terjadinya fluktuasi pendapatan penjualan usaha jagung pipilan “Harisman” dari bulan Juni sampai November 2014 disebabkan oleh keadaan cuaca yang tidak menentu. Hal itu mengakibatkan terganggunya proses penjemuran jagung pipilan karena usaha mengandalkan cahaya sinar matahari untuk proses pengeringan jagung pipilan. Sehingga apabila

terjadi hujan akan mempengaruhi lamanya proses pengeringan jagung pipilan yang berakibat pada rendahnya produksi jagung pipilan.

2. Biaya

Keuntungan usaha dihitung dari selisih total penerimaan dikurangi seluruh total biaya. Biaya merupakan semua nilai pengeluaran dari aktivitas produksi yang dilakukan oleh pihak industri dalam menghasilkan produk. Komponen biaya yang dikeluarkan pada usaha jagung pipilan “Harisman” terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap.

a. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi. Pada usaha jagung pipilan “Harisman” yang termasuk dalam biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya bahan bakar, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, biaya pemakaian pulsa, biaya air minum untuk tenaga kerja dan biaya pemakaian listrik. Perubahan biaya variabel yang dikeluarkan setiap bulan umumnya terjadi karena penggunaan bahan baku. Meningkat dan menurunnya bahan baku dipengaruhi oleh banyaknya produksi pada bulan-bulan tertentu dan yang menjadi faktor fluktuasi produksi disetiap bulan dipengaruhi oleh keadaan cuaca yang tidak dapat dikendalikan seperti hujan. Untuk rincian biaya variabel yang dikeluarkan usaha jagung pipilan “Harisman” pada minggu ke IV bulan November 2014 dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Rincian Biaya Variabel Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Minggu ke IV Bulan November 2014

Hari ke	Jenis Biaya Variabel						
	Biaya Bahan Baku (Rp)	Biaya Bahan Bakar (Rp)	Biaya Tenaga Kerja (Rp)	Biaya Transportasi (Rp)	Biaya Pemakaian Pulsa (Rp)	Biaya Air Minum Tenaga Kerja (Rp)	Biaya Pemakaian Listrik (Rp)
1	22.900.000	67.500	1.013.250	220.000	3.500	5.000	650
2	22.950.000	67.500	1.015.000	250.000	3.000	5.000	650
3	22.870.000	67.500	1.009.750	225.000	3.500	5.000	650
4	22.850.000	67.500	1.018.500	225.000	3.500	5.000	650
Total	91.570.000	270.000	4.056.500	920.000	13.500	20.000	2.600

Berdasarkan Tabel 8 diatas, dapat dilihat bahwa biaya variabel terbesar yang dikeluarkan usaha adalah biaya pembelian bahan baku. Rata-rata dalam satu hari produksi usaha mengeluarkan biaya sebesar Rp. 22.892.500 untuk pembelian

bahan baku (Lampiran 10). Sedangkan untuk biaya bahan bakar (solar), usaha mengeluarkan biaya rata-rata sebesar Rp. 67. 500 per hari. Selanjutnya usaha mengeluarkan biaya untuk seluruh tenaga kerja rata-rata sebesar Rp. 1.014.125 per hari. Untuk biaya transportasi yang dibebankan pada usaha rata-rata sebesar Rp. 230.000 perhari dan biaya yang dibebankan pada usaha untuk pemakaian pulsa rata-rata sebesar Rp. 3.375. Biaya air minum untuk tenaga kerja perharinya rata-rata Rp. 5.000 dan biaya pemakaian listrik perharinya rata-rata Rp. 650. Untuk rincian biaya variabel yang dikeluarkan usaha jagung pipilan “Harisman” pada periode Juni sampai dengan November 2014 dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Rincian Biaya Variabel pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Periode Juni s.d November 2014

Bulan	Jenis Biaya Variabel						
	Biaya Bahan Baku (Rp)	Biaya Bahan Bakar (Rp)	Biaya Tenaga Kerja (Rp)	Biaya Transprotasi (Rp)	Biaya Pemakaian Pulsa (Rp)	Biaya Air Minum Tenaga Kerja (Rp)	Biaya Pemakaian Listrik (Rp)
Juni	506.250.000	990.000	20.265.000	3.750.000	49.500	100.000	12.326
Juli	460.460.000	995.500	19.915.700	3.327.500	45.000	92.000	11.234
Agustus	546.480.000	1.001.000	21.831.600	3.690.000	58.500	108.000	12.560
Sepetember	491.040.000	968.000	19.756.800	3.200.000	49.500	96.000	11.670
Oktober	511.875.000	907.500	19.967.500	3.047.500	42.750	100.000	10.750
November	378.000.000	1.200.000	17.220.000	3.150.000	54.000	80.000	11.890
Total	2.894.105.000	6.062.000	118.956.600	20.165.000	299.250	576.000	70.430

Berdasarkan Tabel 9, dapat dilihat bahwa biaya variabel terbesar yang dikeluarkan oleh usaha jagung pipilan “Harisman” dalam proses produksi selama periode bulan Juni sampai dengan November 2014 yaitu pembelian jagung tongkol sebagai bahan baku utama terjadi pada bulan Agustus 2014 sebesar Rp 546.480.000 dan komponen biaya variabel terkecil adalah biaya pemakaian listrik pada bulan Oktober sebesar Rp 10.750. Rincian untuk biaya variabel adalah sebagai berikut :

- i. Biaya bahan baku jagung tongkol pada saat periode penelitian yaitu sebesar Rp 506.250.000 untuk bulan Juni, Rp 460.460.000 untuk bulan Juli, Rp 546.480.000 untuk bulan Agustus, Rp 491.040.000 untuk bulan September, Rp 511.857.000 untuk bulan Oktober dan Rp 378.000.000 untuk bulan November. Biaya bahan baku bervariasi setiap bulannya disebabkan jumlah

produksi jagung pipilan yang bervariasi setiap bulan dan adanya penurunan harga jual jagung pipilan dan peningkatan harga bahan baku jagung tongkol (Lampiran 10).

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya yang dikeluarkan untuk menunjang proses produksi jagung pipilan selain biaya bahan baku. Biaya *overhead* pabrik dapat dibagi menjadi dua, yaitu biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik tetap. Penggunaan biaya *overhead* pabrik variabel pada usaha jagung pipilan Harisman terdiri :

- ii. Biaya bahan bakar yang digunakan pada usaha jagung pipilan “Harisman” yaitu biaya pembelian solar. Pemakaian bahan bakar solar digunakan untuk proses pengolahan jagung tongkol menjadi jagung pipilan atau sebagai bahan bakar untuk menjalankan mesin pemipil. Jumlah pemakaian solar untuk setiap proses produksi rata-rata sebanyak 8,5 liter dengan harga Rp 5.500 per liter pada bulan Juni sampai dengan Oktober, Rp 7.500 per liter pada bulan November 2014. Meningkatnya biaya bahan bakar solar pada bulan November akibat kebijakan pemerintah. Biaya terbesar penggunaan bahan bakar solar pada periode Juni sampai dengan November 2014 terjadi pada bulan Agustus yaitu sebesar Rp 1.200.500. Total biaya penggunaan solar pada periode Juni sampai dengan November 2014 yaitu sebesar Rp 6.062.000 (Lampiran 11).
- iii. Biaya tenaga kerja terdiri dari tenaga kerja bagian pengolahan dan bagian penjemuran/pengemasan. Upah untuk tenaga kerja bagian pengolahan dibayarkan sesuai dengan produksi yang dihasilkan, setiap 1000 kg jagung pipilan yang dihasilkan akan dibayar dengan Rp. 70.000 untuk semua tenaga kerja bagian pengolahan. Rata-rata tenaga kerja bagian pengolahan menerima upah perbulannya sebesar Rp. 2.681.525 per orang. Sedangkan untuk tenaga kerja bagian penjemuran dibayar sesuai hari kerja apabila masuk, apabila tidak masuk kerja tidak akan dibayar. Upah tenaga kerja bagian penjemuran dibayar per hari sebesar Rp. 70.000 per orangnya. Rata-rata tenaga kerja bagian penjemuran menerima upah perbulannya sebesar Rp. 1.516.667 per orang. Upah tenaga kerja keseluruhan pada periode penelitian yaitu sebesar Rp. 118.956.600 (Lampiran 8).

- iv. Biaya transportasi, digunakan untuk mendistribusikan jagung pipilan ke daerah tujuan pemasaran. Transportasi yang digunakan untuk pendistribusian jagung pipilan digunakan secara bersama dengan usaha lain yang dimiliki pemilik usaha, sehingga biaya transportasi dibebankan kepada usaha dan usaha lain yang dimiliki pemilik usaha. Total biaya transportasi yang dibebankan pada usaha selama periode penelitian yaitu sebesar Rp 20.165.000 (Lampiran 12).
- v. Biaya pemakaian pulsa handphone digunakan untuk komunikasi dengan pihak-pihak berkepentingan dalam menunjang aktivitas usaha. Pulsa handphone digunakan secara bersama untuk kepentingan usaha lainnya dan pribadi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha penggunaan pulsa setiap bulan untuk usaha sebesar 45% dari total pembelian pulsa setiap bulan. Total biaya pemakaian pulsa yang dibebankan pada usaha selama periode penelitian sebesar Rp 299.250 (Lampiran 12).
- vi. Biaya pembelian air minum untuk tenaga kerja, yaitu biaya pembelian air galon untuk tenaga kerja setiap hari produksi. Total biaya pembelian air minum untuk tenaga kerja pada periode penelitian yaitu sebesar Rp. 576.000 (Lampiran 13).
- vii. Biaya pemakaian listrik, menurut pemilik usaha listrik pada usaha hanya digunakan untuk lampu yang digunakan untuk pencahayaan bangunan usaha pada malam hari. Total biaya pemakaian listrik usaha pada periode penelitian yaitu sebesar Rp. 70.430 (Lampiran 15).

b. Biaya tetap

Selain biaya variabel pihak usaha jagung pipilan “Harisman” juga mengeluarkan biaya tetap yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Biaya tetap pada usaha jagung pipilan “Harisman” yaitu gaji pimpinan, biaya penyusutan (mesin, peralatan, bangunan) dan pajak kendaraan. Rincian biaya tetap yang dikeluarkan usaha jagung pipilan “Harisman” pada minggu ke IV bulan November 2014 dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Rincian Biaya Tetap Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Minggu ke IV Bulan November 2014

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Biaya Penyusutan	421.875
2	Biaya Administrasi dan Umum	
	- Gaji Pimpinan Usaha	625.000
3	Pajak Kendaraan Usaha	39.423
	Total	1.086.298

Berdasarkan Tabel 10 diatas, dapat dilihat pada minggu ke IV bulan November 2014 usaha mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp. 1.086.298. Biaya penyusutan usaha yaitu sebesar Rp. 1.687.500 perbulan dan untuk perminggunya yaitu sebesar Rp. 421.875 dalam bulan November 2014. Untuk gaji pimpinan usaha yaitu sebesar Rp. 2.500.000 per bulan, sedangkan jika dihitung perminggunya pimpinan usaha menerima gaji sebesar Rp. 625.000 (Gaji per bulan dibagi empat minggu dalam satu bulan). Untuk pajak kendaraan yang dibebankan pada usaha yaitu sebesar Rp. 157.692 perbulan dan untuk perminggunya yaitu sebesar Rp. 39.423. Total biaya tetap usaha pada minggu ke IV bulan November 2014 adalah Rp. 1.086.298. Rincian biaya tetap yang dikeluarkan usaha jagung pipilan “Harisman” pada periode Juni sampai dengan November 2014 dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Rincian Biaya Tetap pada Usaha Jagung Pipilan “Harisman” Periode Juni s.d November 2014

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Biaya Penyusutan	10.125.000
2	Biaya Administrasi dan Umum	
	- Gaji Pimpinan Usaha	15.000.000
3	Pajak Kendaraan Usaha	946.150
	Total	26.071.150

Berdasarkan Tabel 11 diatas, dapat dilihat selama periode penelitian bulan Juni sampai dengan November 2014 biaya tetap terbesar yang dikeluarkan usaha jagung pipilan Harisman yaitu untuk gaji pimpinan sebesar Rp 15.000.000 dan

biaya tetap terkecil yaitu pajak kendaraan usaha sebesar Rp. 964.150. Rincian untuk biaya tetap adalah sebagai berikut :

- i. Biaya penyusutan dari mesin, peralatan dan bangunan yang digunakan untuk proses produksi yaitu sebesar Rp 1.687.500 per bulan. Khusus penyusutan kendaraan dan Handphone untuk pemakaian usaha dan usaha lainnya selama satu bulan masing-masing dibagi dua nilai penyusutannya karena digunakan secara bersamaan, sehingga diperoleh penyusutan untuk kendaraan dan Handphone masing-masingnya Rp 430.556 per bulan dan Rp 4.861 per bulan (Lampiran 9).
- ii. Biaya administrasi dan umum yaitu gaji pimpinan. Gaji pimpinan dibayarkan setiap bulan tanpa dipengaruhi besar kecilnya produksi. Pimpinan sekaligus pemilik usaha selalu menetapkan upah sebesar Rp 2.500.000 per bulan yang diterimanya diluar keuntungan yang diperoleh. Jadi untuk gaji yang diterima oleh pimpinan usaha selama periode Juni sampai dengan November 2014 yaitu sebesar Rp. 15.000.000.
- iii. Pajak kendaraan juga termasuk biaya tetap yang dikeluarkan pihak usaha karena dibayarkan setiap tahunnya sebesar Rp 1.829.300 per tahun untuk tiap unit (2 unit) dan Rp 157.629 per bulan. Pajak kendaraan dibebankan untuk usaha jagung pipilan Harisman dan usaha lain yang dimiliki oleh Bapak Harisman. Hal ini disebabkan oleh penggunaan kendaraan secara bersama. Besarnya pajak kendaraan yang dibebankan untuk usaha jagung pipilan Harisman perbulannya adalah Rp. 78.846 untuk tiap unit (Lampiran 14). Besarnya pajak kendaraan tidak dipengaruhi oleh jumlah jagung pipilan yang dihasilkan.

3. Keuntungan (Laba/Rugi)

Laporan laba rugi yaitu laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu periode tertentu. Laba bersih dapat dihitung dari selisih pendapatan penjualan dikurangi seluruh biaya. Besarnya keuntungan yang diperoleh usaha jagung pipilan "Harisman" pada minggu ke IV bulan November 2014 dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Laporan Laba Rugi Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Minggu ke IV Bulan November 2014

Uraian	Nilai
Pendapatan Penjualan	104.620.500
Biaya Variabel	
-Biaya Bahan Baku	91.570.000
-Biaya Bahan Bakar	270.000
-Biaya Tenaga Kerja	4.056.500
-Biaya Transportasi	920.000
-Biaya Pemakaian Pulsa	13.500
-Biaya Pembelian Air Minum Tenaga Kerja	20.000
-Biaya Pemakaian Listrik	2.600
Total Biaya variabel	96.852.600
Biaya tetap	
-Biaya Penyusutan	421.875
-Biaya Administrasi dan Umum	625.000
-Pajak Kendaraan Usaha	39.423
Total Biaya Tetap	1.086.298
Laba Bersih	6.681.602

Berdasarkan Tabel 12, dapat dilihat bahwa usaha mampu menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 6.681.602 pada minggu ke IV bulan November 2014. Besarnya keuntungan yang diperoleh usaha pada minggu ke IV bulan November 2014 dikarenakan oleh harga beli bahan baku (jagung tongkol) cukup jauh selisihnya dengan harga jual jagung pipilan yang diterima oleh usaha dari konsumen di daerah tujuan pemasaran. Besarnya keuntungan yang diperoleh usaha jagung pipilan “Harisman” pada periode bulan Juni sampai dengan November 2014 dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Laporan Laba Rugi Usaha Jagung Pipilan “Harisman” pada Periode Juni s.d November 2014

Uraian	Nilai (Rp)
Pendapatan Penjualan	3.168.441.500
Biaya Variabel	
-Biaya Bahan Baku	2.894.105.000
-Biaya Bahan Bakar	6.062.000
-Biaya Tenaga Kerja	118.956.600
-Biaya Transportasi	20.165.000
-Biaya Pemakaian Pulsa	299.250
-Biaya Pembelian Air Minum Tenaga Kerja	576.000
-Biaya Pemakaian Listrik	70.430
Total Biaya variabel	3.040.234.280
Biaya tetap	
-Biaya Penyusutan	10.125.000
-Biaya Administrasi dan Umum	15.000.000
-Pajak Kendaraan Usaha	946.150
Total Biaya Tetap	26.071.150
Laba Bersih	102.136.070

Berdasarkan Tabel 13, dapat dilihat bahwa usaha jagung pipilan “Harisman” menghasilkan laba bersih selama periode penelitian bulan Juni sampai dengan November 2014 sebesar Rp. 102.136.070,- dan setiap bulannya usaha jagung pipilan Harisman memperoleh laba atau keuntungan rata-rata sebesar Rp. 17.022.678,- per bulan. Jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu dalam jurnal Suciyanto dan kawan-kawan (2007), total penerimaan jagung pipil dan produk sampingannya (dedak tongkol jagung kasar dan dedak kulit ari) pada Proyek Pengembangan Kawasan Agroteknobisnis Sumedang (KAS) adalah sebesar Rp. 33.405.500,- sedangkan total biaya produksinya sebesar Rp. 27.964.174,-. Jadi total pendapatan yang diterima oleh unit produksi jagung pipil adalah sebesar Rp. 5.441.326,- untuk satu kali proses produksi (14 hari). Rata-rata per bulan usaha jagung pipilan Harisman lebih tinggi dari unit produksi jagung pipil pada Proyek Pengembangan Kawasan Agroteknobisnis Sumedang (KAS) yang mengusahakan usaha sejenis.

Usaha jagung pipilan Harisman memiliki tingkat keuntungan sebesar 3,33% selama periode penelitian bulan Juni sampai dengan November 2014 atau berada dibawah 10%. Pada tingkat persentase keuntungan tersebut, maka usaha jagung pipilan Harisman perlu mengkaji ulang beberapa masalah seperti dalam

hal pembelian bahan baku, pemberian upah tenaga kerja, agar tingkat keuntungan usaha berada diatas 10%. Hal ini disebabkan karena untuk nilai keuntungan pada industri kecil adalah berkisar antara 10-15% (Subanar, 1994). Jika dilihat dari tingkat keuntungan, usaha jagung pipilan Harisman memiliki keuntungan yang kecil karena hanya memiliki tingkat persentase keuntungan sebesar 3,33%.

Meskipun usaha ini menghadapi berbagai masalah dalam kegiatan usahanya, namun usaha sudah memberikan keuntungan yang cukup. Oleh karena itu usaha ini cukup potensial untuk dikembangkan dikarenakan usaha seperti ini tidak banyak di daerah ini dan ditambah dengan daerah ini memprioritaskan komoditi jagung sebagai komoditi andalan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian tentang analisis usaha jagung pipilan Harisman dapat disimpulkan bahwa :

1. Usaha jagung pipilan Harisman merupakan industri kecil yang memiliki tenaga kerja sebanyak 11 orang termasuk pemilik usaha. Usaha jagung pipilan Harisman berdiri pada tahun 2008.
 - a. Dari aspek operasional, produksi usaha jagung pipilan Harisman cukup stabil, setiap bulannya selama periode penelitian produksi jagung pipilan Harisman cukup stabil atau selisih produksi tiap bulannya tidak begitu jauh berbeda.
 - b. Dari aspek pemasaran, usaha jagung pipilan Harisman memang tidak melakukan promosi tetapi usaha telah menjalin kerjasama yang baik dengan usaha pengolahan berbahan dasar jagung pipilan didaerah tujuan pemasaran, sehingga usaha tidak sulit untuk memasarkan jagung pipilan. Pendistribusian produk dilakukan secara langsung yaitu produk langsung dijual ke usaha pengolahan lain yang berbahan baku jagung pipilan.
 - c. Dari aspek keuangan, walaupun usaha memiliki keuntungan yang besar tiap bulannya, namun pembukuan pada usaha jagung pipilan Harisman masih sederhana, pencatatan keuangan masih kurang detail.
 - d. Dari aspek kerjasama dengan petani pemasok bahan baku, usaha memberikan pinjaman berupa uang kepada petani dengan harapan petani selalu menjual hasil panennya kepada pihak usaha.
2. Keuntungan yang diperoleh usaha jagung pipilan “Harisman” pada minggu ke IV bulan November 2014 adalah sebesar Rp. 6.681.602 dan periode Juni sampai dengan November 2014 yaitu sebesar Rp. 102.136.070,- dan usaha jagung pipilan “Harisman” memiliki tingkat keuntungan sebesar 3,33%.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis menyarankan hal-hal sebagai berikut :

1. Dari aspek keuangan, pemilik usaha disarankan agar membuat pencatatan keuangan yang lebih rinci dan teratur agar dapat terlihat secara jelas tingkat perkembangan usaha. Dengan kemampuan produksi yang dimiliki usaha pada saat ini, usaha dapat lebih berkembang.
2. Dari aspek kerjasama dengan petani pemasok bahan baku, pemilik usaha disarankan agar menghapuskan perbedaan harga beli jagung tongkol antara petani yang meminjam dan yang tidak meminjam.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Pandji. 2004. *Manajemen Bisnis*. Jakarta. PT Rineka Cipta. 365 hal
- Assauri, Sofjan. 2008. *Manajemen Produksi Dan Operasi*. Jakarta. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 373 hal.
- _____. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 450 hal.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Pasaman Barat. 2013. *Pasaman Barat Dalam Angka*. Padang Tujuh. BPS dan Bappeda Kabupaten Pasaman Barat. 392 hal.
- _____. 2013. *Statistik Daerah Kabupaten Pasaman Barat 2013*. Padang Tujuh. BPS Kabupaten Pasaman Barat. 37 hal.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat. 2013. *16-Ringkasan Executif Perkembangan Sektor Pertanian Sumatera Barat Tahun 2012*. Padang. BPS Provinsi Sumatera Barat. 32 hal.
- Hasibuan, Malayu S. P. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta. Bumi Aksara. 271 hal.
- Ibrahim, M. Yacob. 2003. *Studi Kelayakan Usaha*. Jakarta. PT Rineka Cipta. 262 hal.
- Kasmir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 374 hal.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta. Erlangga. 457 hal.
- Lukviarman, Niki. 2006. *Dasar Dasar Manajemen Keuangan*. Padang. Andalas University Press. 255 hal.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta. STIE YKPN.
- Nazir, Moh. 2011. *Metode Penelitian*. Jakarta. Ghalia Indonesia. 544 hal.
- Purwono dan Purnamawati, Heni. 2009. *Budidaya 8 Jenis Tanaman Pangan Unggul*. Jakarta. Penebar Swadaya. 140 hal.
- Pratiwi, Yolanda Eka. 2013. *Analisis Tataniaga Jagung Pipilan Di Jorong Silaut Luar Kenagarian Silaut*. [Skripsi]. Padang. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. 94 hal.
- Rustinsyah. 2011. *Hubungan Patron-Klien Di Kalangan Petani Desa Kebonrejo*. *Antropologi Airlangga* 24 (2) : 176-182.
- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah. 2010. *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. Yogyakarta. CV Andi Offset. 306 hal.
- Saragih, Bungaran. 2004. *Pertanian Mandiri : Membangun Pertanian Perspektif Agribisnis*. Bogor. Penebar Swadaya. 289 hal.

- Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 152 hal.
- _____. 2005. *Agroindustri dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 140 hal.
- Subanar, Harimurti. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta. BPPE. 158 hal.
- Suciyanto, Z., A. Kurniasih., dan U.U Slamet. 2007. *Pengolahan Jagung Tongkol Menjadi Jagung Pipil (Corncad Processing into Cornseed)*. Buletin Penelitian 12 : 63-77.
- Swastha, Bashu dan Ibnu Sukotjo. 2007. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta. Liberty. 375 hal.
- Tim Karya Tani Mandiri. 2010. *Pedoman Bertanam Jagung*. Bandung. Nuansa Aulia. 203 hal.

Lampiran 1. Perkembangan Distribusi Persentase PDRB Sumatera Barat Atas Dasar Harga Berlaku 2008-2012

Lapangan Usaha	2008	2009	2010	2011*	2012**
1. Pertanian	24,49	23,95	23,94	23,66	23,01
• Tanaman Pangan & Hortikultura	12,57	12,47	12,52	12,40	12,00
• Perkebunan	5,48	5,15	5,18	5,09	4,91
• Peternakan	1,96	1,96	1,98	1,97	2,01
• Kehutanan	1,55	1,49	1,43	1,36	1,32
• Perikanan	2,94	2,88	2,84	2,83	2,76
2. Industri Pengolahan	12,22	12,09	11,69	11,39	11,15
3. Perdagangan, Hotel, dan Restoran	17,66	17,84	17,74	18,02	18,45
4. Pengangkutan dan Komunikasi	15,06	15,21	15,38	15,62	15,89
5. Jasa-jasa	15,69	15,86	15,97	16,26	16,45
6. Lainnya	14,88	15,05	15,28	15,05	15,05
Jumlah	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber : BPS Provinsi Sumatera Barat, 2013

* angka sementara

** angka sangat sementara

Lampiran 2. Luas Panen, Hasil Per Hektar dan Produksi Jagung Menurut Kabupaten / Kota di Sumatera Barat Tahun 2012

Kabupaten/ Kotamadya	Luas Panen (Ha)	Hasil Per Hektar (Kwintal/Ha)	Produksi (Ton)	Persentase (%)
<u>Kabupaten/ Regency</u>				
01.Kep.Mentawai	59	22,71	134	0,03
02.Pesisir Selatan	11.858	75,20	89.175	18,00
03.Solok	444	61,35	2.724	0,55
04.Sijunjung	159	59,12	940	0,19
05.Tanah Datar	2.968	58,94	17.492	3,53
06.Padang Pariaman	1.414	57,28	8.100	1,63
07.Agam	7.184	68,58	49.269	9,94
08.Lima Puluh Kota	2.807	54,94	15.421	3,11
09.Pasaman	2.572	47,92	12.324	2,49
10.Solok Selatan	3.897	67,59	26.339	5,32
11.Dharmasraya	804	70,42	5.662	1,14
12.Pasaman Barat	40.997	64,58	264.764	53,43
<u>Kota / Municipality</u>				
13.Padang	6	60,00	36	0,01
14.Solok	96	69,79	670	0,14
15.Sawahlunto	12	65,00	78	0,02
16.Padang Panjang	16	57,50	92	0,02
17.Bukittinggi	5	68,00	34	0,01
18.Payakumbuh	314	62,39	1.959	0,40
19.Pariaman	45	63,11	284	0,06
Sumatera Barat	75.657	65,49	495.497	100,00

Sumber : BPS Provinsi Sumatera Barat, 2013

Lampiran 3. Daftar Usaha Jagung Pipilan yang Telah Memiliki Izin di Kabupaten Pasaman Barat 2012

Kecamatan	Nama Pemilik	Tahun Dikeluarkan Izin Usaha	Bentuk Badan Usaha	Rata-Rata Produksi Perbulan (Ton)
Lembah Melintang	Harisman	2008	Perorangan	360
Ranah Batahan	Suryadi Harahap	2008	Perorangan	280
Ranah Batahan	Ali Sakti Matondang	2008	Perorangan	240
Sungai Aur	Inef	2009	Perorangan	200
Sungai Beremas	-	-	-	-
Koto Balingka	-	-	-	-
Gunung Tuleh	-	-	-	-

Sumber : Direktori Perusahaan Industri Kecil dan Menengah Kabupaten Pasaman Barat, 2013

Lampiran 4. Daftar Usaha Jagung Pipilan di Kecamatan Lembah Melintang

No	Nama Pemilik Usaha	Alamat
1	Ijon	Jl. Tareh
2	Efri	Jl. Tareh
3	Lian	Jl. Kampung Joring
4	Aldi	Jl. Sijanih
5	Iwan	Jl. Pondok Sapek
6	Bujang Datu	Jl. Simpang Empat Sawah
7	Bujang Arab	Jl. Banjar Kapar

Sumber : Survey Lapangan

Lampiran 5. Klasifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja yang Digunakan

No	Klasifikasi	Jumlah Tenaga Kerja
1.	Industri Rumah Tangga	1-4 Orang
2.	Industri Kecil	5-19 Orang
3.	Industri Sedang	20-99 Orang
4.	Industri Besar	Diatas 100 Orang

Sumber : BPS Provinsi Sumatera Barat, 2013

Lampiran 6. Daftar Tenaga Kerja pada Usaha Jagung Pipilan Harisman Tahun 2014

No	Nama	Tugas/Bagian
1	Harisman	Pimpinan/Bagian Keuangan
2	Damuri	Produksi
3	Sukirman	Produksi
4	Nambin	Produksi
5	Sainal	Produksi
6	Faisal	Penjemuran Dan Pengemasan
7	Lading	Penjemuran Dan Pengemasan
8	Hengky	Penjemuran Dan Pengemasan
9	Herman	Penjemuran Dan Pengemasan
10	Sono	Penjemuran Dan Pengemasan
11	Susan	Penjemuran Dan Pengemasan

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014

Lampiran 7. Pendapatan Penjualan Usaha Jagung Pipilan "Harisman" 2014

A. Pada Minggu ke IV Bulan November 2014

Hari ke	Volume Penjualan (kg)	Harga (Rp/kg)	Pendapatan Penjualan (Rp)
1	7.900	3.350	26.465.000
2	7.780	3.350	26.063.000
3	7.700	3.350	25.795.000
4	7.850	3.350	26.297.500
Total			104.620.500

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

B. Periode Juni s.d November 2014

No	Bulan	Volume Penjualan (Kg)	Harga (Rp/kg)	Pendapatan Penjualan (Rp)
1	Juni	157.500	3.450	543.375.000
2	Juli	146.510	3.400	498.134.000
3	Agustus	173.880	3.500	608.580.000
4	September	156.240	3.500	546.840.000
5	Oktober	159.250	3.450	549.412.500
6	November	126.000	3.350	422.100.000
	Total			3.168.441.500

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

Lampiran 8. Rincian Upah Tenaga Kerja pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman"

A. Pada Minggu ke IV Bulan November 2014

Hari ke	Bagian Pengolahan			Bagian Penjemuran/Pengemasan			Total (Rp)
	Volume produksi yang dihasilkan (kg)	Upah (Rp/1000 kg)	Jumlah (Rp)	Upah/hari	Jumlah (orang)	Jumlah (Rp)	
1	8.475	70.000	593.250	70.000	6	420.000	1.013.250
2	8.500	70.000	595.000	70.000	6	420.000	1.015.000
3	8.425	70.000	589.750	70.000	6	420.000	1.009.750
4	8.550	70.000	598.500	70.000	6	420.000	1.018.500
Total							4.056.500

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

B. Periode Juni s.d November 2014

Bulan	Bagian Pengolahan (per produksi)			Bagian Penjemuran/Pengemasan (per hari)				Total (Rp)
	volume produksi yang dihasilkan (kg)	Upah (Rp/1000 kg)	Jumlah (Rp/bulan)	Jumlah Hari Kerja	Upah/Hari Kerja	Jumlah (Orang)	Jumlah (Rp/bulan)	
Juni	157.500	70.000	11.025.000	22	70.000	6	9.240.000	20.265.000
Juli	146.510	70.000	10.255.700	23	70.000	6	9.660.000	19.915.700
Agustus	173.880	70.000	12.171.600	23	70.000	6	9.660.000	21.831.600
September	156.240	70.000	10.936.800	21	70.000	6	8.820.000	19.756.800
Oktober	159.250	70.000	11.147.500	21	70.000	6	8.820.000	19.967.500
November	126.000	70.000	8.820.000	20	70.000	6	8.400.000	17.220.000
Total								118.956.600

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

Keterangan :

- Tenaga kerja bagian pengolahan menggunakan sistem upah per produksi yang dihasilkan yaitu setiap 1000 kg jagung pipilan yang dihasilkan akan dibayar sebesar Rp. 70.000,- untuk seluruh tenaga kerja bagian pengolahan.
- Tenaga kerja bagian penjemuran sekaligus pengemasan menggunakan sistem upah perhari yaitu setiap hari kerja akan dibayar sebesar Rp. 70.000,- per hari untuk setiap orangnya.

Lampiran 9. Jenis Investasi, Peralatan dan Penyusutan pada Usaha Jagung
Pipilan Harisman Periode Juni s.d November 2014

1.	Bangunan	@ Rp. 80.000.000,-
	Harga beli	80.000.000
	Nilai sisa	15.000.000
	Umur ekonomis	10
	Penyusutan/tahun	6.500.000
	Penyusutan/bulan	541.667

2.	Terpal	@ Rp. 350.000,-
	Harga beli	9.800.000
	Nilai sisa	0
	Umur ekonomis	2
	Penyusutan/tahun	4.900.000
	Penyusutan/bulan	408.333

3.	Gerobak Sorong	@ Rp. 450.000,-
	Harga beli	2.700.000
	Nilai sisa	50.000
	Umur ekonomis	2
	Penyusutan/tahun	1.325.000
	Penyusutan/bulan	110.417

4.	Mesin pemipil	@ Rp. 7.000.000,-
	Harga beli	14.000.000
	Nilai sisa	2.500.000
	Umur ekonomis	5
	Penyusutan/tahun	2.300.000
	Penyusutan/bulan	191.667

5.	Mobil	@ Rp. 120.000.000,-
	Harga beli	240.000.000
	Nilai sisa	85.000.000
	Umur ekonomis	15
	Penyusutan/tahun	10.333.333,33
	Penyusutan/bulan	861.111

6.	Handphone	@ Rp. 600.000,-
	Harga Beli	600.000
	Nilai sisa	250.000
	Umur ekonomis	3
	Penyusutan/tahun	116.666,6667
	Penyusutan/bulan	9.722

No	Jenis Investasi	Jumlah (Unit)	Jumlah Penyusutan/bulan (Rp)
1	Bangunan	1	541.667
2	Terpal	28	408.333
3	Gerobak Sorong	6	110.417
4	Mesin Pemipil	2	191.667
5	Mobil	2	*) 430.556
6	Handphone	1	**) 4.861
			1.687.500

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

*) Penyusutan mobil untuk pemakaian usaha dan usaha lainnya dalam satu bulan adalah Rp. 861.111,-. Persentase pemakaian mobil untuk usaha adalah 50%, maka penyusutan mobil untuk usaha dalam satu bulan adalah : $50\% \times \text{Rp. } 861.111,- = \text{Rp. } 430.556,-$

**) Penyusutan Handphone untuk pemakaian usaha dan usaha lainnya dalam satu bulan adalah Rp. 9.722,-. Persentase pemakaian handphone untuk

usaha adalah 50%, maka penyusutan handphone untuk usaha dalam satu bulan adalah : $50\% \times \text{Rp. } 9.722,- = \text{Rp. } 4.861,-$

Lampiran 10. Rincian Pemakaian dan Biaya Bahan Baku (Jagung Tongkol) pada Usaha Jagung Pipilan "Harisman" 2014

A. Pada Minggu ke IV Bulan November 2014

Hari ke	Jumlah (kg)	Harga (Rp/kg)	Total (Rp)
1	10.905	2.100	22.900.000
2	10.928	2.100	22.950.000
3	10.890	2.100	22.870.000
4	10.881	2.100	22.850.000
Total			91.570.000

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

B. Periode Juni sampai dengan November 2014

Bulan	Jumlah (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Total (Rp)
Juni	225.000	2.250	506.250.000
Juli	209.300	2.200	460.460.000
Agustus	248.400	2.200	546.480.000
September	223.200	2.200	491.040.000
Oktober	227.500	2.250	511.875.000
November	180.000	2.100	378.000.000
Total			2.894.105.000

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

Lampiran 11. Rincian Pemakaian dan Biaya Bahan Bakar (Solar) pada Usaha Jagung Pipilan Harisman Periode Juni s.d November 2014

Bulan	Jumlah (L)	Harga (Rp/L)	Solar (Rp)
Juni	180	5.500	990.000
Juli	181	5.500	995.500
Agustus	182	5.500	1.001.000
September	176	5.500	968.000
Oktober	165	5.500	907.500
November	160	7.500	1.200.000
Total	1.044		6.062.000

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

Lampiran 12. Rincian Biaya Bersama pada Usaha Jagung Pipilan Harisman
Periode Juni s.d November 2014

A. Rincian Pemakaian dan Biaya Bersama Transportasi

Bulan	% Biaya Bersama	Biaya Transportasi/bulan (Rp)	Biaya Transportasi Usaha Jagung Pipilan (Rp)
Juni	60%	6.250.000	3.750.000
Juli	55%	6.050.000	3.327.500
Agustus	60%	6.150.000	3.690.000
September	50%	6.400.000	3.200.000
Oktober	53%	5.750.000	3.047.500
November	60%	5.250.000	3.150.000
Total			20.165.000

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

Keterangan :

- Untuk persen (%) biaya bersama dalam biaya transportasi ditetapkan oleh pemilik usaha.
- Pemakaian kendaraan untuk pendistribusian jagung pipilan pada bulan Juni yaitu 22 hari kerja dengan jumlah hari pada bulan Juni yaitu 30 hari.
- Pemakaian kendaraan untuk pendistribusian jagung pipilan pada bulan Juli yaitu 23 hari kerja dengan jumlah hari pada bulan Juli yaitu 31 hari.
- Pemakaian kendaraan untuk pendistribusian jagung pipilan pada bulan Agustus yaitu 23 hari kerja dengan jumlah hari pada bulan Agustus yaitu 31 hari.
- Pemakaian kendaraan untuk pendistribusian jagung pipilan pada bulan September yaitu 21 hari kerja dengan jumlah hari pada bulan September yaitu 30 hari.
- Pemakaian kendaraan untuk pendistribusian jagung pipilan pada bulan Oktober yaitu 21 hari kerja dengan jumlah hari pada bulan Oktober yaitu 31 hari.
- Pemakaian kendaraan untuk pendistribusian jagung pipilan pada bulan November yaitu 20 hari kerja dengan jumlah hari pada bulan November yaitu 30 hari.

Lampiran 12. (Lanjutan)

B. Rincian Pemakaian dan Biaya Bersama Pulsa Handphone

Bulan	Pemakaian Bersama (Rp)	Pemakaian Usaha 45% (Rp)
Juni	110.000	49.500
Juli	100.000	45.000
Agustus	130.000	58.500
September	110.000	49.500
Oktober	95.000	42.750
November	120.000	54.000
Total		299.250

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014 (Data diolah).

Lampiran 13. Rincian Biaya Pembelian Air Minum Untuk Tenaga Kerja pada Usaha Jagung Pipian Harisman Periode Juni s.d November 2014

Bulan	Jumah (Rp)
Juni	100.000
Juli	92.000
Agustus	108.000
September	96.000
Oktober	100.000
November	80.000
Total	576.000

Sumber : Usaha Jagung Pipilan "Harisman", 2014.

Lampiran 14. Perhitungan Pajak Kendaraan pada Usaha Jagung Pipilan
Harisman Periode Juni s.d November 2014

Pajak kendaraan untuk satu unit = Rp. 1.892.300 per tahun

Pajak kendaraan untuk satu unit = Rp. 1.892.300,-/12 = Rp. 157.692,- per bulan

Pajak kendaraan yang dibebankan pada usaha jagung pipilan Harisman :

= Rp. 157.692,-/ 2

=Rp. 78.846,- per bulan

Pajak kendaraan yang ditanggung oleh usaha jagung pipilan Harisman selama periode penelitian yaitu bulan Juni sampai dengan November 2014 :

= Rp . 78.846,- x 6 bulan

= Rp. 473.075,-

Maka pajak kendaraan yang ditanggung oleh usaha jagung pipilan Harisman selama periode penelitian untuk seluruhnya :

= Rp. 473.075,- x 2 unit

= Rp. 946.150,-